

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 122 • ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2009 • Euro 5 • www.astalistikonai.gr

Πράξη αγάπης η ασφάλιση!



Pablo Picasso, 1900, Generali



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES



Όταν ο κόσμος παγώνει η Εθνική Ασφαλιστική προχωράει μπροστά

Στην σημερινή εποχή χρειαζόμαστε κάποιον να στηριχθούμε, κάποιον που μπορεί να μας εξασφαλίσει το παρόν και το μέλλον μας. Γι' αυτό εμπιστευόμαστε την Εθνική Ασφαλιστική. Την εταιρεία με το ισχυρότερο δίκτυο πωλήσεων και την 1η θέση στην ασφαλιστική αγορά. Τον κορυφαίο ασφαλιστικό οργανισμό της χώρας που καλύπτει κάθε μας ανάγκη και προχωράει μπροστά και σταθερά.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

...για πάντα



ΔΕΝ ΕΙΣΑΙ ΜΟΝΟΣ

Σε έναν κόσμο γεμάτο ανασφάλεια νιώθεις σιγουριά.

Γιατί ξέρεις ότι κάθε στιγμή έχεις στη διάθεσή σου
μια μοναδική υποδομή

- 1 ιδιόκτητη κλινική και 1 σύγχρονο πολυϊατρείο
- 17 ιδιόκτητα ασθενοφόρα
- 3 ελικόπτερα και 1 υγειονομικό αεροπλάνο
- Συνεργάτες ιατρούς όλων των ειδικοτήτων
- Εξειδικευμένο νοσηλευτικό και διοικητικό προσωπικό
- 24ωρη Γραμμή Υγείας 1010
- 280 οχήματα οδικής βοήθειας
- 140 σταθμούς οδικής βοήθειας πανελλαδικά
- 24ωρη Γραμμή Οδικής Εξυπηρέτησης 1158
- Το πιο εκτεταμένο δίκτυο ασφαλιστικών συμβούλων και 128 Γραφεία Πωλήσεων σε όλη την Ελλάδα

Γιατί ξέρεις ότι έχεις όλες τις επιλογές για να είσαι
πάντα εξασφαλισμένος

- Ασφάλειες Ζωής και Προγράμματα Υγείας
- Ασφάλεια Εισοδήματος και Προγράμματα Σύνταξης
- Πρόγραμμα γενικής αποταμίευσης και χρηματοδότησης σπουδών για τα παιδιά
- Προγράμματα Επένδυσης και Αμοιβαία Κεφάλαια
- Ασφάλιση Αυτοκινήτου, Κατοικίας, Σκαφών
- Προγράμματα Ιατρικής και Οδικής Βοήθειας
- Ασφάλιση Ανθρώπινου Δυναμικού, Risk Management, ασφάλιση περιουσιακών στοιχείων, αστικής ευθύνης, μεταφορών και οικονομικών απωλειών για τις επιχειρήσεις
- Χρηματοδοτικές λύσεις για κάθε σου ανάγκη

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη

☎ : 210 9462 000 🌐 : www.interamerican.gr

INTERAMERICAN • ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUREKO



ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Νοιάζεται για σας



ΑΤΕ Ασφαλιστική

Η ασφάλιση σήμερα

Η οικογένεια, η υγεία, η περιουσία, η ζωή μας...

Για όλα όσα θεωρείτε ξεχωριστά και τελικά ορίζουν τη ζωή σας, υπάρχει η ΑΤΕ Ασφαλιστική. Για να καλύπτει κάθε ανάγκη σας για ασφάλεια, κάθε στιγμή.

Γιατί όταν έχετε προνοήσει για το αύριο, μπορείτε να χαμογελάτε και να απολαμβάνετε ξέγνοιαστοι τη ζωή και όλα όσα αγαπάτε.

Με σιγουριά και αξιοπιστία, με την εμπιστοσύνη της ΑΤΕbank και 1.600 σημεία εξυπηρέτησης σε όλη την Ελλάδα μπορείτε να ...χαίρεστε την κάθε στιγμή, κάθε μέρα!



Η ασφάλιση σήμερα

210 93 79 100
www.ateinsurance.gr

ΑΤΕ Ασφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕBANK



Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: 15ο Χ.Λ.Μ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΠΕΡΑΙΑΣ, Τ.Θ. 22402, Τ.Κ. 55102, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310 492100, FAX: 2310 465219
ΥΠ/ΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ: Ν. ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΟΥ 19, Τ.Κ. 54625, ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310 554641, 501776, FAX: 2310 541228
ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ & Ν. ΕΛΛΑΔΟΣ: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 175, Τ.Κ. 17121, ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 210 9304000, FAX: 210 930404

24ωρη, χωρίς χρέωση, τηλεφωνική γραμμή 11.555 και 11.556, από όλα τα κινητά τηλέφωνα για παροχή Βοήθειας

www.intersalonica.gr

e-mail: company@intersalonica.gr



Θέμα

50 Πωλείται η Commercial Value

Πωλήσεις

54 Ασφαλιστές, Σόλων και σεισάχθεια
56 Ποια είναι η επιτυχημένη ημέρα του ασφαλιστή

Έρευνα

60 Φρενάρει ο κλάδος επενδυτικών προϊόντων
90 Δείκτης Genworth

Εταιρείες

65 Εθνική Ασφαλιστική
70 Allianz
78 Chartis

Μόνιμες στήλες

10 Γράμμα εκδότη
12 Συναισθηματικά

Άρθρο

48 Ός πότε μαζί με τα ξερά θα καίγονται και τα χλωρά

Συνέντευξη

80 Δημήτρης Ζορμπάς

Προϊόντα

96 AXA
97 Groupama Φοίνιξ
98 ATE Ασφαλιστική
98 ING





**40 χρόνια
συνδέουμε την πορεία μας
με την επιτυχία σας**

Από το 1970 δίπλα στους συνεργάτες μας.

Η Ατλαντική Ένωση ιδρύθηκε το 1970 από μία ομάδα κορυφαίων οικονομικών παραγόντων και γρήγορα ξεχώρισε στον ασφαλιστικό χώρο για τη φερεγγυότητά της, τη σταθερή διοίκηση, τις σταθερές αρχές και τη σταθερή φιλοσοφία που διατηρεί έως τις μέρες μας. Καλύπτοντας όλο το φάσμα των ασφαλιστικών προϊόντων των κλάδων Γενικών Ασφαλίσεων και Ζωής (Υγεία – Σύνταξη), η Ατλαντική Ένωση αποτελεί το πρότυπο στον τομέα του διακανονισμού ζημιών. Γι' αυτό άλλωστε επιλέχθηκε ως σύμμαχος από ασφαλιστικές εταιρίες διεθνούς καταξίωσης, κύρους και αξιοπιστίας.

Αν λοιπόν και εσείς θέλετε, όχι ακόμα μία ασφαλιστική εταιρία, αλλά ένα συνεργάτη που συνδέει την πορεία του με τη δική σας επιτυχία, τότε επιλέξτε την αξιοπιστία και τη σοβαρότητα της Ατλαντικής Ένωσης.

Σε μία εποχή όπου τα πράγματα δεν είναι

ΣΙΓΟΥΡΑ

η Groupama Φοίνιξ Ασφαλιστική είναι

ΔΙΠΛΑ ΣΑΣ!



Πολύτιμος Σύμμαχος Υγείας

Η Groupama Φοίνιξ θέτει τον πήχη ακόμη πιο ψηλά στις **ασφαλίσεις υγείας** και σας προσφέρει τον **πολυτιμότερο σύμμαχο** στην αντιμετώπιση των δυσκολιών που μπορεί να αγγίξουν τον ευαίσθητο αυτόν τομέα.

Με το **νέο πρόγραμμα Safe Life Premium**, η Groupama Φοίνιξ σας εξασφαλίζει σε ιδιαίτερα **ανταγωνιστική τιμή**, ασφαλιστική προστασία **από το πρώτο ευρώ έως και ένα εκατομμύριο**, για να έχετε πρόσβαση σε ιατρικές υπηρεσίες αιχμής και υψηλό επίπεδο νοσηλείας, σε οποιοδήποτε νοσηλευτικό ίδρυμα της Ελλάδας ή του εξωτερικού, από ιατρούς & χειρουργούς της απόλυτα δικής σας επιλογής, **χωρίς περιορισμούς** σε ιατρικές αμοιβές ή νοσήλια. Η Groupama Φοίνιξ προσφέρει τη σιγουριά ότι **θα βρίσκεται πάντα δίπλα σας** για ό,τι χρειαστείτε.



Ασφαλιστική

Σίγουρα δίπλα σας

Γράφει ο Ευάγγελος Γ. Σπύρου, εκδότης του «ΝΑΙ»



Εν δίκη χρόνου (Σόλων)



«Καλημέρα»,
Γιάννης Τσαρούχης
(κόντρα πλακέ από
θεατρικό σκηνικό).

Η σοφία είναι μια ιδιότητα που πρέπει να κυριαρχεί στο βιογραφικό όλων των ανθρώπων που ασκούν εξουσία. Πολλές φορές αναρωτιέμαι αν έχουν σοφία όλοι αυτοί που εξουσιάζουν άλλους ανθρώπους ως πολιτικοί, ως δάσκαλοι, ως ιερείς, ως αξιωματικοί ενόπλων δυνάμεων, ως διοικητές και διευθύνοντες οργανισμών, εταιρειών, δήμων, ομάδων, κομμάτων, οικογενειών.

Είναι σοφοί ο Παπανδρέου, ο Σαμαράς, ο Καρατζαφέρης, η Παπαρήγα, ο Τσίπρας, ο Ιερώνυμος, ο Ψωμιάδης, η Ντόρα, ο Καραμανλής; Είναι σοφοί οι ασκούντες εξουσία στην καθημερινότητα, στις εφημερίδες, στην τηλεόραση, οι δημοσιογράφοι, οι διοικητές τραπεζών, οι προϊστάμενοι τμημάτων, κλάδων κ.λπ.;

Στην ασφαλιστική αγορά πόση σοφία έχουν ο Μπράβος, ο Κώτσας, ο Μελάς Γιαννιώτης, ο Παλαιολόγος, ο Κοντομπινάς, ο Πέτσας, ο Ψωμιάδης, ο Παπανικολάου, ο Δη-

μητρίου, ο Κασκαρέλης; Είναι σοφός ο Μακρόπουλος; Ο Καραβίας; Ο Μπερτσιάς; Ο Μπαλής; Ο Σαρρηγεωργίου; Ο Λυσιμάχου; Ο Κούμπας; Αυτοί οι διάφοροι παράγοντες που διαχειρίζονται τις τύχες άλλων, που εμπλέκονται στη ζωή μας, στο γάμο μας, στα παιδιά μας, στο σπιτικό μας, στις λύπες μας, στα όνειρά μας, πόση σοφία έχουν;

Ο Γριβογιάννης που ανέλαβε τις τύχες της ΑΣΠΙΔΟΣ, ο Βάσσης στην ΕΠΕΙΑ, οι εκκαθαριστές των 50 εταιρειών που έκλεισαν και ακόμη δεν ξεκαθαρίστηκαν ή ως δικηγόροι που αποφαινόμενοι επί παντός για τις εταιρείες και τα μυστικά τους, οι μυστικοσύμβουλοι «μάγειροι» των αριθμών στα λογιστήρια και αναλογιστήρια, ο πραγματογνώμων ιατρός και ο μηχανικός που λέει «τόσα θα πάρεις» ή «δεν θα πάρεις ευρώ», και τόσοι άλλοι που παρεμβαίνουν καθημερινά ως «παράγοντες» της αγοράς;

Είναι ένα θέμα κι αυτό, όπως και το τι είναι σοφία. Σοφία είναι η ιδιότητα του σοφού, η

ορθοφροσύνη. Είναι η πολυμάθεια, η πολυγνωσία, λένε σήμερα. Όμως οι αρχαίοι μας πρόγονοι που ασχολήθηκαν με το θέμα σοφία, φιλοσοφία, δεν ονόμασαν σοφούς με την έννοια του λογίου και πολυμαθούς. Σοφός τότε ήταν ο έξυπνος και ευφυής, που στήριζε την εξυπνάδα του σε μακρά και πλούσια γνώση της ζωής των ανθρώπων.

Ήταν ο πεπειραμένος, ο φρόνιμος. Ήταν κάτοχοι αλήθειας και όχι ερευνητές αλήθειας. Ήταν εκφραστές της πρακτικής σοφίας του υγιούς κοινού νου διά μέσου των αιώνων – και όχι ήρωες της δύναμης της εξουσίας ή των όπλων. Κυρίως, όμως, είχαν σοφία πολιτική, δηλαδή σοφία διαχείρισης της ζωής των ανθρώπων με κοινωνικά, θρησκευτικά, ηθικά, πολιτικά κριτήρια που άντεχαν στο χρόνο.

Οι σοφοί της αρχαίας Ελλάδας ήταν πολλοί και επικεφαλής αυτών οι επτά: Θαλής ο Μιλήσιος, Σόλων ο Αθηναίος, Βίας ο Πριηνεύς, Πιττακός ο Μυτιληναίος, Περίανδρος ο

Κορίνθιος, Κλεόβουλος ο Ρόδιος, Χίλων ο Λακεδαιμόνιος. Ήταν άνθρωποι με σοφία περί την Πολιτείαν, νομοθέτες, πολιτικοί, δικαστές, μεταρρυθμιστές. Είναι πολλά τα ρητά και τα αποφεύγματα τους για την αυτοβελτίωση, το «γνώθι σαυτόν», που είναι διασκορπισμένα σε κώδικες, νομοθετήματα, συνταγματικά δίκαια και στην εκκλησιαστική – θρησκευτική ζωή και στην Αγία Γραφή.

Για τη ζωή και το έργο των επτά σοφών έγραψε ο Διογένης ο Λαέρτιος (Βίοι και γνώμαι των εν φιλοσοφία ευδοκίμησάντων), ο Πλούταρχος (Των επτά σοφών συμπόσιον), ο Ιωάννης Στοβαίος στο Ανθολόγιον (Δημητρίου του Φαληρέως, Των επτά σοφών αποφθέγματα – Σωσισάδου, Των επτά σοφών υποθήκαι / εκδόσεις ΖΗΤΡΟΣ – Αρχαίοι συγγραφείς).

Το «άλλοθι» ότι έτσι λειτουργεί το σύστημα, ο καπιταλισμός ή ο κομμουνισμός ή ο νεοφιλελευθερισμός, δεν απαλλάσσει από την ατομική ευθύνη. Έκαστος κατά τα έργα του κρίνεται στο δικαστήριο του χρόνου. Συλλογική ευθύνη απέδιδαν τα φασιστικά καθεστώτα. Ο καθένας μας ας σταθεί νοερά μπροστά στο δικαστήριο του χρόνου (εν δίκη χρόνου, όπως είπε ο Σόλων, ο μεγαλύτερος νομοθέτης) και ας λειτουργήσει ανάλογα, επειδή οι Ερινύες των τύψεων αυτών θα κυριεύσουν – και όχι το «σύστημα».

Ο Θαλής ο Μιλήσιος είπε ότι το αμπέλι παράγει τριών ειδών τσαμπιά σταφύλια: πρώτον, της πδονής και ευχαρίστησης· δεύτερον, της μέθης και, τρίτον, της απίδας.

Ετσι είναι και η εξουσία· γι' αυτό και ο Σόλων ο Αθηναίος, όταν ο λαός των Αθηνών εκδήλωσε επιθυμία να τον αναδείξει απόλυτο άρχοντα, αρνήθηκε. «Αυτός δε ουκ εϊλετο» γράφουν οι βιογράφοι, που σημαίνει αρνήθηκε. Είχε απόλυτη συνείδηση των κινδύνων της εξουσίας και έλεγε ότι τι αξία έχει η απόλαυση της εξουσίας όταν χάνεις το καλό όνομα; Για την κατάχρηση εξουσίας ο Σόλων έγραψε και στον Πεισίστρατο,

και εκείνος του απάντησε ότι: «ου μόνος Ελλήνων τυραννίδι επεθέμην» (δεν είμαι ο μόνος Έλληνας που έγινε τύραννος!).

Αυτοί οι άνθρωποι που παραβαίνουν τους νόμους και εξουσιάζουν τους άλλους είναι δημιουργήματα του ασόφου λαού: «αυτοί γαρ τούτους πυξήσατε» (εσείς οι ίδιοι τους κάνατε μεγάλους) τους είπε ο Σόλων. Μήπως και σήμερα δεν μεγαλοποιούμε κάποια πρόσωπα που είναι «αδειανά μυαλά» και, όπως τους λέει ο Σόλων, «τριμμένα πανωφόρια που έχασαν το χνούδι τους» (τρίβωνες εκλιπόντες οίχονται κρόκας); Αδειανά πουκάμισα!

«Εν δίκη χρόνου» στεκόμαστε, τέλος 2009 – αρχές 2010, έντρομοι κι εμείς για τα όποια λάθη μας και χαμογελαστοί για τα καλά μας, αισιόδοξοι που η ζωή μάς δώρισε χρόνο για να γίνουμε πιο σοφοί, τώρα εδώ, στην πρώτη ώρα του υπόλοιπου της ζωής μας. Το ίδιο ευχόμαστε σε όλους και, κυρίως, σε όλους αυτούς, Έλληνες και ξένους φίλους μας, των εταιρειών που ήρθαν στην Ελλάδα να δουλέψουν μαζί μ' εμάς και να ανταλλάξουμε τις σοφίες μας

σε όφελος των συνανθρώπων μας.

Ευτυχώς που –έστω και αργά, ίσως πιο σοφοί, ίσως πιο ανθρώπινοι– καταλάβαμε πως η ελληνική ασφαλιστική αγορά δεν είναι μια μικρή ομάδα ανθρώπων στην Ένωση Ασφ. Εταιριών Ελλάδος. Αυτή είναι μια μικρή ομάδα με σοφούς και άσοφους εταίρους μικρών ή μεγάλων συμφερόντων. Η ελληνική πολιτεία κάποια στιγμή οφείλει να «περιγράψει» το ρόλο της και να τον «περιορίσει» στα όριά της: γιατί τώρα, που ήρθαν προβλήματα, μόνη της ζητά βοήθεια από άλλους «εταίρους».

Ανώτερη αρχή της ασφαλιστικής αγοράς είναι ο θεσμός της ασφάλισης, τον οποίο υπηρετεί η Πολιτεία με τους νόμους υπέρ των πολιτών της και όλοι οι υπόλοιποι έχουν περιορισμένες εξουσίες. Η Εποπτική Αρχή εποπτεύει των διαμεσολαβούντων, των Α.Ε. ασφ. επιχειρήσεων εν Ελλάδι, των ασφ. επιχειρήσεων με έδρα τρίτες χώρες και δραστηριότητα στην Ελλάδα και των Αλληλασφαλιστικών συνεταιρισμών. Στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται 14 εταιρείες Ζωής, 33 Ζημιών και 11 μεικτής

δραστηριότητας. Στον κατάλογο των εποπτευόμενων της ΕΠΕΙΑ υπάρχουν, όμως, κάπου 200 εταιρείες και 5-6 συνεταιρισμοί. Ακόμη, υπάρχουν 6 κατηγορίες διαμεσολαβούντων και αυτοί που εργάζονται στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Ο Μελάς Γιαννιώτης πολλές φορές παρέθεσε απόψεις για τον ρόλο των Αθηνών και της επαρχίας.

Η όλη δομή της ελληνικής ασφ. αγοράς θέλει έναν καλό ΕΠΑΝΑΣΧΕΔΙΑΣΜΟ, με νέα σοφία και περισσότερους σοφούς, με την αρχαία έννοια του όρου, ώστε –αρχίζοντας από το σωστό νομικό πλαίσιο– να λειτουργήσουν όλοι πιο σοφά ο καθένας στο ρόλο του.

Χαμογελάστε, η σοφία του χρόνου είναι στη διάθεσή μας! Καλημέρα, Καλή Χρονιά 2010, φίλη και φίλε, που σε σκέπτομαι χρόνια πολλά, ευχόμενος να ζήσεις Χρόνια Πολλά.



Ευκνήρια κάρτα (πανσές, νερομπογιά σε χρωματιστό χαρτί),
Γιάννης Τσαρούχης.

Ξενιτεμένοι Έλληνες

στα μουσεία της Γης

Αυτές τις μέρες των εορτών, των Χριστουγέννων και της Πρωτοχρονιάς, συνήθως όλα τα ξενιτεμένα Ελληνόπουλα από όλα τα μέρη της Γης επιστρέφουν στο πατρικό σπίτι. Για χρόνια πολλά αυτό το έθιμο είναι από τα πιο συγκινητικά για όλους εκείνους που μένουν και όλους εκείνους που φεύγουν. Πού να βρεις μέτρο να μετρήσεις τις αμέτρητες αγκαλιές, πού να βρεις μπουκάλι να μαζέψεις άγια δάκρυα αντάμωσης και αποχαιρετισμών, πού να βρεις μαγνητόφωνο να καταγράψεις αναρίθμητους αναστεναγμούς, πού να βρεις κορνίζες να βάλεις τόσες χαρούμενες ή πικρές φωτογραφίες, πού να βρεις γιατρούς να γιατρέψουν τις μαχαιριές του πόνου σε κρύα μνήματα, πού να βρεις χρόνο ν' ακούσεις τα τελειώτα παράπονα και τις εξηγήσεις, πού να γραφτούν οι συμβουλές και οι κουβέντες που γίνονται για λίγο, αλλά ίσως κρατήσουν για πάντα!

Απ' τον Όμηρο ως τον Παπαδιαμάντη, απ' τον Ηρόδοτο ως τον Καρκαβίτσα, απ' τον Ελύτη ως τον Πασαλιάνη,

απ' τον Καβάφη ως τον αρχαίο Έλληνα ποιητή Αγία που έγραψε το έπος «Νόστοι», από τον κιθαριστή Αριστόνικο ως τον Καζαντζή, από τον Εκαταίο ως τον κιθαρωδό Επίγονο και τόσους άλλους, που τραγούδησαν κι έγραψαν για τις περιπέτειες των Ελλήνων όπου Γης...

Αν και γεννήθηκα σε χωριό της Ηπείρου που δεν βλέπει θάλασσα, θυμάμαι στη Δ' Δημοτικού, όταν πρωτοδιάβασα στο Αναγνωστικό «Το ναυτόπουλο», γέμισα τις σελίδες με δάκρυα: «Πέντε μήνες τώρα λείπει εις τα ξένα το ναυτόπουλον, σωστούς πέντε μήνες. Αχ! πόσον επεθύμησε την πατρίδα του... Αχ! πότε επιτέλους θα φθάσει; Με ποίαν χαράν θα ανεβή την μικράν των κλίμακα (σκάλα) και θα ορμήσει εις την αγκάλην της μητέρας του και των αδελφών του! Και έπειτα την εσπέραν, πλησίον της εστίας, ενώ θα είναι όλοι τριγύρω του, θα τους διηγηθώ εις ποία μέρη εταξίδευσεν, τι πράγματα είδεν εις τους μακρινούς εκείνους τόπους. Είναι πολύ ωραίοι οι τόποι εκείνοι, αλλ' όχι διά το ναυτόπουλον. Διότι διά τον ξενιτεμένον ο οποίος έχει αγαπημένα όντα και τον περιμένουν, ποτέ δεν είναι ωραία η ξενιτιά...» (Παιδικά διηγήματα, Αριστοτέλης Κουρτίδης, ΑΝΑΓΝΩΣΤΙΚΟ Δ' Δημοτικού: Γ. Μέγα, Κ. Ρωμαίου, Σ. Δουφεξή, Θ. Μακρόπουλου).

Ποτέ δεν μπόρεσε ο Έλληνας να κάτσει γύρω σε μια «λίμνη». Δεν ήταν για την «ακτή», για τη σιγουριά, για τα ίδια και τα ίδια... Ήθελε να πετάξει, να φύγει, να ταξιδέψει, να ανοικτεί στα πέλαγα, στο άγνωστο, σε νέους τόπους, σε νέους ουρανούς, σε νέες κατακτήσεις, σε νέες κορυφές.

Ένα πρωί, στα ενενήντα της, η μάνα μου μου τηλεφώνησε ανήσυχη: «Είσαι καλά;» Ναι, μάνα. «Σ' είδα στον ύπνο μου ότι ανέβαινες ένα βουνό και πήγαινες και πήγαινες. Μην πας κι άλλο ψηλά, θα πέσεις, θα χαθείς, είναι άγνωστα εκεί...» Ρε μάνα, ψύχασε. Ακόμα νοιάζεσαι να πάμε μπροστά; Άντε κοιμήσου και άσε τα όνειρα! «Και νύχτα και μέρα δεν ψυχάζω για όλα τα παιδιά μου. Για το καλό σας...»

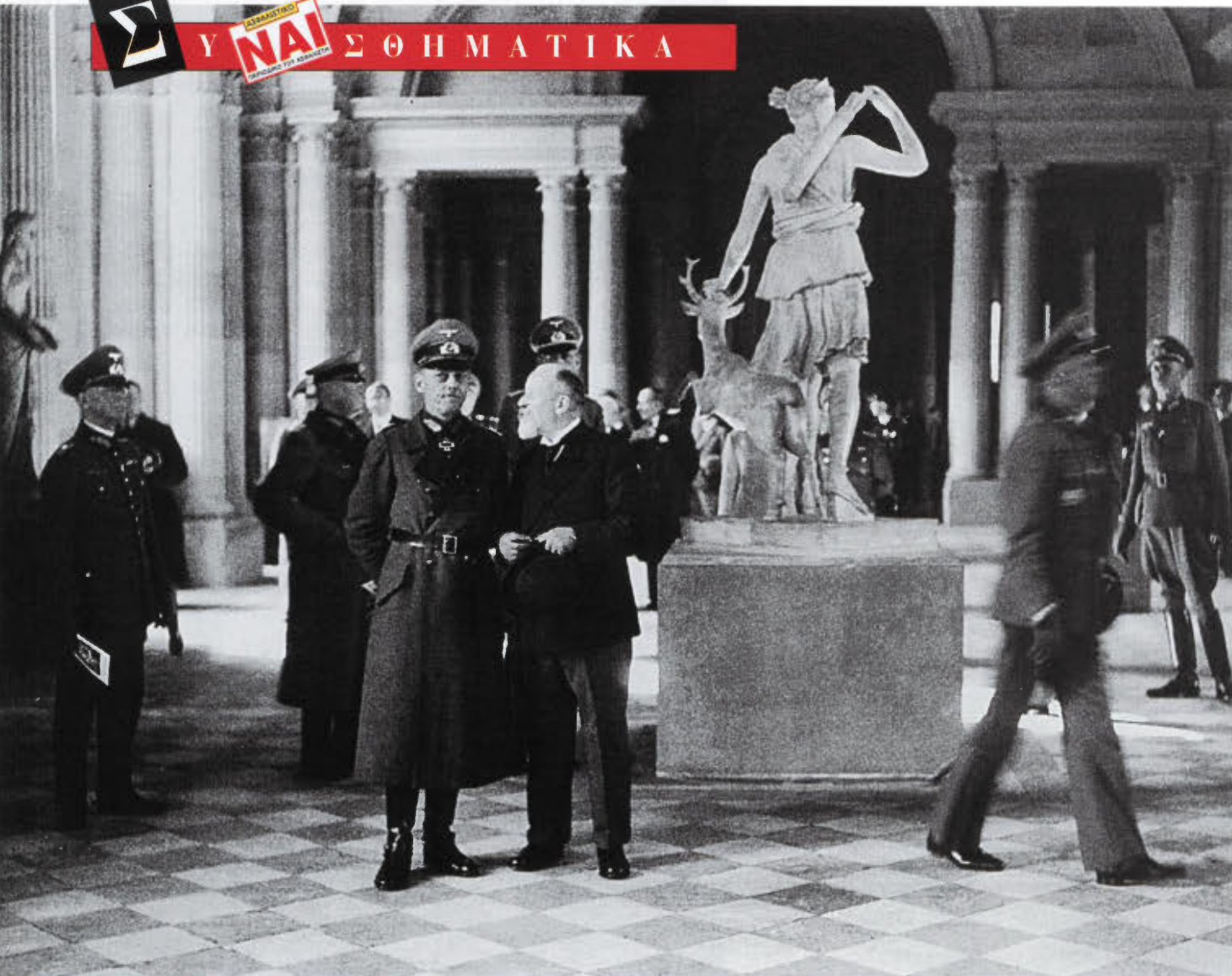
Είναι αυτοί οι γονείς, οι Έλληνες, που ήθελαν να βγάλουν από πάνω τους το βάρος για ένα καλύτερο αύριο. Γράφει ο Σωτήρης Δημητρίου: «Τέλος πάντων. Έστειλα την κοπέλλα να παντρευτεί στην Αμερική, εκεί της βγήκε το τυχερό. Την αδίκησα τη δολιο-Βίτω. Σκιάχτηκα μη μου μείνει κι ήθελα να βγάλω γρήγορα το βάρος, ανάθεμα την ώρα. Στην Αμερική εύκολα πάει η κοπέλλα και δύσκολα γυ-

Η «Αφροδίτη της Μήλου», ένα από τα αριστουργήματα του μουσείου του Λούβρου, λίγο πριν τοποθετηθεί σε μια μεγάλη κάσα για να καταλήξει στη γαλλική εξοχή - αποφεύγοντας έτσι μια απειλητική συνάντηση με τους ναζι κατακτητές στον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο.



Ελ Γκρέκο, «Προσκύνηση των ποιμένων», ελαιογραφία σε μουσαμά. Προέρχεται από το μουσείο του Πράντο (από το 1954).





ρίζει. Η μάνα της με τον καπνό της Βίτωσης θα πάει. Δεκαπέντε χρόνια έχω να τη δω, αλλά για το παιδί με κόβει... Λένε για τους μαυρογόνους, ποιο δάχτυλο θα κόψεις και δεν θα πονέσει. Είναι και δάχτυλα που πονούν περισσότερο... Ο γαμπρός έχει μαγαζί, εσπιατόριο, τράβηξε και τον μεγάλο να ανοίξουν κι άλλο. Στενοχωρήθηκα, αλλά είπα θα ζήσει καλύτερα... Το στερνοπούλι όμως με γονάτισε. Α, ρε το ζαγάρι...» (Μεταίχμιο, Ημερολόγιο 2009, Ήπειρος).

Έτσι, διά μέσου των αιώνων, σκόρπισαν οι Έλληνες στα τέσσερα σημεία του

Η «Άρτεμις των Βερσαλλιών», περιστοιχισμένη από τους ναζι αξιωματικούς κατά τη γερμανική κατοχή, στο Μουσείο του Λούβρου. Το άγαλμα, ρωμαϊκό αντίγραφο παλαιότερου ελληνικού, αποδίδεται στον γλύπτη Λεωχάρη.

ορίζοντα. Οπου και αν πας θα βρεις Έλληνες που ξενιτεύτηκαν (ίσως για λίγο) κι έμειναν εκεί, φτιάχνοντας δικό τους νοικοκυριό, σπίτια, παιδιά, δουλειές. Σ' όλη την Ελλάδα θα βρεις τις ρίζες των ξενιτεμένων και τα ίχνη τους σε παλιές φωτογραφίες στα τραπέζια και στα καθιστικά, στους τοίχους, στα εικονοστάσια, στα νεκροταφεία.

Σ' όλη την Ελλάδα θ' ακούσεις και θα νιώσεις τον ήχο της νοσταλγίας του γυρισμού...

Κάποιοι, όλο και πιο αραιά, επιστρέφουν ή ξαναφεύγουν στα 5 χρόνια, μετά

στα 10, μετά στα 25 και μετά... σιγή!

Σήμερα γιορτάζει ο Στέλιος μου, ο Βαγγέλης μου, ο Μανώλης μου, ο Γιώργος μου, ο Νικόλας μου, ο Δημήτρης μου, λένε στις γειτόνισσες οι γριές μάνες... Ίσως πάρει άδεια να 'ρθει το καλοκαίρι! «Είπε πέρυσι θα 'ρχόταν στις Παναγίας το πανηγύρι, αλλά αρρώστησε και δεν ήρθε...», «Την υγιά τους να 'χουν κι όπου να 'ναι...» Κι έτσι τράβαγε η ζωή, κι όλο πιο λυπητερές ήταν οι προτιμήσεις των τραγουδιών και όλο περισσότερο πόνο έφερναν οι αναμνήσεις των παιδικών χρόνων:

«Οι στροφές του αέρα στου κλαρίνου την κοιλιά γεννούσαν τους ήχους, τις νότες, το ρυθμό, τη μελωδία.

»Αυτή την παράξενη θλίψη που αργότερα, πολλά χρόνια μετά, θα την ονομάζα γενναία θλίψη. Την έπαιρναν τα λαγκάδια, την ανακύκλωναν τα στεφάνια μες στ' ανοιχτά τους στόματα, έσμιγε με βελάσματα, ερωτοτροπούσε με τις αναπνοές του λόγγου κι έφθανε ως τ' αυτιά μου σαν αρχέγονη φωνή. Σαν αένας φθόγγος και αόρατη χειρολαβή, απ' όπου αρπάζονταν αποζητώντας τη δική τους μοίρα στη φυγή και τη λύτρωση η μια γενιά μετά την άλλη. Έφτανε ως τ' αυτιά μου εκεί ψηλά στην Παλιόστανη, και δύναμη αλλόκοτη κι ανεξήγητη με σήκωνε πάνω από το χώμα, πάνω από το χρόνο, πάνω από τον συνηθισμένο εαυτό μου, τις αγωνίες, τις σκέψεις, τον μέσα μου κι έξω μου όμορφο κι άγριο κόσμο.

»Θέριεψε η ψυχή μου, μεγάλωνε, όπως αυτών εκεί χαμπλά στο χωριό που περιγελούσαν το θάνατο με κυκλικούς χορούς και έκαναν τη φθαρτή τους ύπαρξη μέντορα της ζωής, ιεροφάντι του έρωτα, άυλη φωτιά και άναρχο "είναι". Για λίγες ώρες, λίγες στιγμές, ακροβατώντας στα αετώματα του ονείρου, όπως η σταγόνα στις βελόνες του κέδρου. Κάλπαζε τότε ανάποδα ο νους, και ξεκαμπούσαν καβαλάρηδες από παντού. Ρουθούνιζαν τ' άλογα αναπνοές χαμένες, ξεχασμένες, καιρών που διαβήκαν και πήγαν.

»Και ξεκαβαλίκευαν μέσα σε κουρνιαχτό και χλιδιντρίσματα παπούδες, προπαπουδες και πίσω, παραπίσω, όλη η σπορά των αιώνων, κι ένας ένας έμπαιναν στο χορό, μπρο-



«Η Αφροδίτη και ο Παν παίζουν κίθαρα», 3ος αι. π.Χ. Διακόσμηση στην εσωτερική όψη του σκεπάσματος ενός καθρέφτη.

Κεφαλή Αφροδίτης, 2ος-1ος αι. π.Χ. (μπρούντζος). Βρίσκεται στο Βρετανικό Μουσείο.



στά, ανάμεσα, στο τέλος του κύκλου. Ζωντανοί και πεθαμένοι ένα, κι ας μην τους θωρούσαν οι τωρινοί».

(Μεταίχμιο - Ήπειρος, Γιάννης Καλούζος από Μελάτες Άρτας, «Τα πανηγύρια - Γεφύρια γενεών».)

Τέτοιες μέρες είναι που, καθώς οι περιπατητές της Γης, οι τουρίστες, με τρένα, αυτοκίνητα, πλοία και αεροπλάνα τριγυρνάνε τον κόσμο μας για νέα τοπία και επισκέψεις στα αξιοθέατα των πόλεων, τέτοιες μέρες μαζί με τα ξενιτεμένα «ζωντανά» Ελληνόπουλα θυμάμαι και τα πνευματικά μας παιδιά στα μεγάλα μουσεία της Γης, τα αγάλματα, τα έργα τέχνης.

Όσοι πάτε στις νέες πατρίδες τους να τους δώσετε «χαιρετίσματα» απ' την Ελλάδα, «κόβοντας ένα εισιτήριο» τιμής... Και εσείς, όσοι νιώθετε «Έλληνες συγγενείς», κάντε κάτι να γυρίσουν τα «ξενιτεμένα μας Ελληνόπουλα» στην πατρίδα.

Θα 'θελα να τους πω πως είμαι πολύ θυμωμένος που οι κοντινοί συγγενείς τους τους ξέχασαν... Έχω καιρό ν' ακούσω δημάρχους, κοινοτάρχες, βουλευτές, ακαδημαϊκούς, προέδρους συλλόγων, δασκάλους, καθηγητές να μιλάνε για τα Ελληνόπουλα της ιδιαίτερης πατρίδας τους.

Κάποιοι ψελλίζουν «γενικόλογα» για τα μάρμαρα της Μελίνας και για κάποιον Έλγιν. Κάνουν γιορτές και πανηγύρια για την ντομάτα, για τη σαρδέλα, για το κεράσι, για τα κάστανα, για τα «καλιτσουνάκια», για την τσικουδιά και το τσίπουρο, για το κρασί, για τη γου-



ρουνοπούλα, για το ροδάκινο, για τα καρπούζια και τα μήλα, και ξέχασαν τα «παιδιά» τους, την Αφροδίτη της Μήλου, τη Νίκη της Σαμοθράκης, τον Δομήνικο Θεοτοκόπουλο, τα παιδιά των Παναθηναίων, τα αγγεία, τα νομίσματα, τα αφιερώματα, τα δαχτυλίδια, τα σκουλαρίκια, τα βιβλία, τα αγάλματα, τα ιερά...

Ξέπεσε το γένος μας μέσα στον κομματισμό, την ισότητα προς τα κάτω, στο ρουσφέτι, στην αναξιοκρατία, στην αγραμματοσύνη, στην αδιαφάνεια, στη μαζοποίηση, στη σαχλαμάρα.

Αγαπητοί φίλοι, στείλτε ένα γράμμα, μια διαμαρτυρία, μια πρόταση, μια αίτηση επιστροφής, ένα εισιτήριο μεταφοράς, μια χορηγία αναγνώρισης, μια δωρεά ενός βιβλίου προβολής. Μιλήστε στα παιδιά σας, στους συλλόγους, στα κομματικά γραφεία, στους τοπικούς βουλευτές να κάνουν κάτι... Έστω, ας ακουστεί μια φωνή, ας πρωτοκολληθεί ένα γράμμα προς τα μουσεία των κλεπταποδόχων του Ευρωπαϊκού Πολιτισμού των «προηγμένων χωρών». Το «ΝΑΙ» θα δημοσιεύσει ό,τι πρωτοβουλία πάρετε. Περιμένουμε.

Ελπίζω πως κάποια νέα παιδιά θα αρπά-

ξουν το μήνυμα και θα ζητήσουν αυτά που δικαιούνται. Ποσοστό από τις εισπράξεις των μουσείων θα έφτανε να ξεχρεώσουμε τα «δάνεια» της Αγγλίας του 1821 και τα «φύλακτρα» των συνόρων της Ευρώπης που σπαταλώνται από χρήματα του ιδρώτα του Έλληνα.

Αξιοποιήστε κάθε μέσο - γραπτό, προφορικό, διαδικτυακό, ατομικό, συλλογικό, οικονομικό, διπλωματικό. Βάλτε τα παιδιά σας να το κάνουν αυτήν την Πρωτοχρονιά σαν ένα γράμμα σε ξενιτεμένο.

Στο Βρετανικό Μουσείο (<http://www.britishmuseum.org/>) είναι ξενιτεμένη τέχνη της Γεωμετρικής Περιόδου, της Ελληνικής Αρχαϊκής Περιόδου, της Αττικής Τέχνης, της Κλασικής Τέχνης, της Ελληνιστικής Περιόδου κ.λπ., όπως η Αθηναϊκή Πυξίδα, κορινθιακά έργα, έργα του Φειδία, η Κνιδία Δήμητρα, η Αφροδίτη και ο Παν, γλυπτά του Παρθενώνα κ.ά.

Στο Παρίσι, στο Μουσείο του Λούβρου, είναι πολλά ξενιτεμένα Ελληνόπουλα, όπως κεφαλή ειδώλου από Κυκλάδες (2000 π.Χ.), κεφαλή ιππέα (6ος αιώνας π.Χ.) από Ακρόπολη, αττικοί κρατήρες, η Αφροδίτη της Μήλου με πάριο μάρμαρο, κομμάτι Πομπής Παναθηναίων του Φειδίου, η Νίκη της Σαμοθράκης κ.ά. (<http://www.louvre.fr/llv/commun/home.jsp?bmLocale=en/>).

Στο Μουσείο του Βατικανού (<http://www.christusrex.org/www1/vaticano/0-Musei.html/>) υπάρχουν έργα του αγιοπλάστη Εξηκία, ο

«Λασκόων» των Ροδίων γλυπτών Αγνισάνδρου, Πολυδώρου και Αθηνόδωρου κ.ά.

Στο Μουσείο του Πράντο στη Μαδρίτη (<http://www.museodelprado.es/>) κυριαρχεί ο Δομήνικος Θεοτοκόπουλος (Ελ Γκρέκο).

Στα μουσεία της Βιέννης (<http://www.khm.at/>), του Μονάχου, της Βενετίας, των Συρακουσών, της Ρώμης, της Νάπολης, της Νέας Υόρ-

Αγνισάνδρου, Πολυδώρου και Αθηνόδωρου (Ροδίων), «Λασκόων», 2ος-1ος αι. π.Χ. Μουσείο Βατικανού.



κης, της Βοστώνης, της Φλωρεντίας, της Οξφόρδης, του Βερολίνου, του Μιλάνου και... ΠΑΝΤΟΥ, σε όλον τον κόσμο, στέκουν εκεί αμίλητα μεν, αλλά ΦΩΝΑΖΟΝΤΑΣ ΔΥΝΑΤΑ την ελληνική καταγωγή τους: παντού «ξενιτεμένα Ελληνόπουλα» που έχουν όλα ΤΟΠΟ ΚΑΤΑΓΩΓΗΣ και που, δυστυχώς, οι «συγγενείς» τους Νεοέλληνες τα ξέχασαν.

Η λέξη μουσείο είναι από την αρχαία Ελλάδα και σημαίνει το τέμενος των Μουσών, που σημαίνει ότι εκεί θα βρεις έργα κάθε πνευματικής δημιουργίας των θυγατέρων της

Αρμονίας, της Μνημοσύνης και του Δία, του Ουρανού και της Γαίας. Προστάτιδες αυτών ήταν η Κλειώ, η Ευτέρπη, η Θάλεια, η Μελομένη, η Τερψιχόρη, η Ερατώ, η Πολύμνια, η Ουρανία, η Καλλιόπη - όπως τις ανέφερε ο Ησίοδος. Μουσηγέτες τους, ο Απόλλων.

Εύχομαι να είναι όλα «γερά» όπου είναι, όσα μπορούν να ξαναγυρίσουν στον τόπο τους και, κάποια στιγμή, οι κάτοικοι της Ελλάδας να τα καταγράψουν σ' ένα μεγάλο βιβλίο, στο «Εθνικό Δημοτολόγιο Τέχνης», και να το μοιράζουν στα σχολεία και σε όσους «ξενούν» από πού «κατάγονται». Και η Βουλή των Ελλήνων και ο υπουργός Πολιτισμού να πρωτοστατήσουν.

Καλό 2010! Η Ελλάδα είναι παντού! Και την αγαπώ τόσο πολύ. Μαζί με τόσους ακόμα!

Ε.Σ.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

Γράφει ο Ευάγγελος Γ. Σπύρου

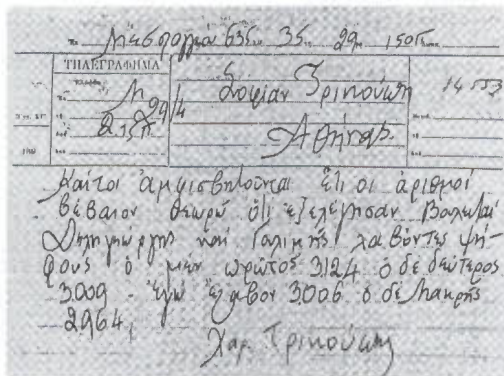
★ Πολλές έρευνες διενεργούνται για λογαριασμό των εταιρειών, πληρωμένες μερικές από τις ίδιες και άλλες όχι, οι οποίες δείχνουν διάφορα αποτελέσματα για τη γνώμη, τη φήμη, τα προϊόντα, το κύρος κ.λπ. και συνήθως απευθύνονται στο κοινό. Ενδιαφέρον θα είχε μια έρευνα με απαντήσεις των διαμεσολαβούντων για τις μεταξύ τους σχέσεις, για τις συμβάσεις, την κατοχύρωση χαρτοφυλακίου, την αξιοκρατία, την ιεραρχία, τα προϊόντα, τις αποζημιώσεις τους κ.λπ.

★ Εξαιρετικά ενδιαφέρουσα ύλη έχει η εφημερίδα «ΑΙΤΩΛΟΑΚΑΡΝΑΝΙΚΟΣ ΤΥΠΟΣ» που εκδίδει ο αγαπητός Ηλίας Ζαπαντιώτης, μέλος της Ένωσης Δημοσιογράφων Ιδιοκτητών Περιοδικού Τύπου (ΕΔΙΠΤ), που για έντεκα (11) χρόνια ενημερώνει και ενώνει τους Αιτωλοακαρνανίτες (τηλ.: 210 6143931, e-mail: aitoltypos@yahoo.gr).

Από εκεί αναδημοσιεύω και το τηλεγράφημα του Χ. Τρικούπη. Στο ίδιο φύλλο (Οκτώβριος 2009) διάβασα ένα διαφωτιστικό αφιέρωμα για το σιδηρόδρομο της Αιτωλ/νίας (κάτι που λείπει απ' τον νομό και τον αφήνει σε μαρασμό), διάβασα ότι «παγώνει» η εκτροπή Αχελώου για δύο χρόνια καθώς το Συμβούλιο της Επικρατείας (ΣτΕ) ρωτά το Ευρωδικαστήριο αν είναι συμβατή με την ευρωπαϊκή περιβαλλοντική νομοθεσία. Διάβασα ακόμη για το θάνατο της Σπεράντζας Βρανά (Ελπίδα Χωματιανού το όνομά της, γεννημένη το 1932 στο Μεσολόγγι), διάβασα για το πόσο χρήσιμο και αξιοπисто αποδείχθηκε το Πλατυγιάλι Αστακού με

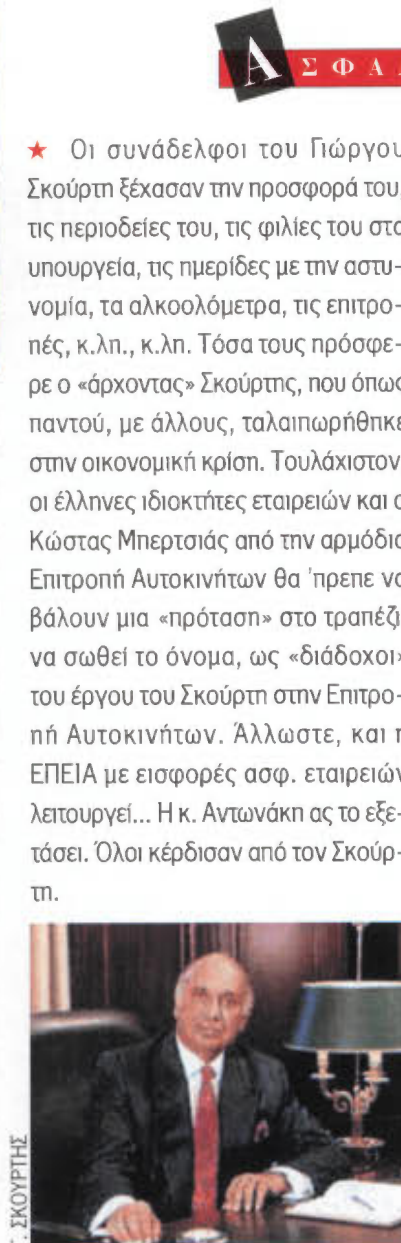
την απεργία στον ΟΛΠ (κάτι που ακόμη δεν αξιοποίησαν οι τοπικοί βουλευτές), διάβασα ότι η καταγωγή δύο μελών της κυβέρνησης είναι από Αιτωλοακαρνανία: η υπουργός Περιβάλλοντος Τίνα Μπιρμπίλη (Μεσολογγίτισσα) και ο υφυπουργός Εξωτερικών Σπύρος Κουβέλης (Αντίρριο).

Επί πλέον, ο διοικητής στην ΕΥΠ Κων/νος Μπίκας από Αγρίνιο και ο υποδιοικητής Φ. Παπαγεωργίου από Ναύπακτο. Ενδιαφέρουσα και η ιστορική αναφορά στον Ανδρέα Κατσαράκη από τα Χανιά Κρήτης (ο οποίος έπαιξε ρόλο στη Φιλική Εταιρεία), που με το κυνήγι της οικογένειάς του από τους Τούρκους στην Κρήτη ήρθαν στο Μπαμπίνι Αιτωλ/νίας να ζήσουν. Ο πατέρας του Κατσαράκη θανατώθηκε με πασσάλωμα (παλούκωμα) στην Άρτα. Οι Κρήτες του Αγρινίου ασ αναδειξουν το θέμα μαζί με την προβολή του Πολιτιστικού Παλαιομάνινας. Δυστυχώς, οι δημοσιοσχεστές ασφαλιστές της περιοχής δεν έκαναν όσα έπρεπε για την προβολή του νομού (συνέδρια κ.λπ.).



Π. ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ

★ Η ALLIANZ με αποθεματοποίηση εκκρεμείς ζημιές 400%, η VICTORIA με 350%, η GRUPAMA με 350%, η Ατλαντική Ένωση με 270%, είναι επικεφαλής των εταιρειών που με συνέπεια φροντίζουν να έχουν στην άκρη χρήματα για μελλοντικές ζημιές... Υπάρχουν και εταιρείες που είναι σε πολύ χαμηλή σχέση, κάπου μεταξύ 45 και 80%... Ο μέσος όρος της αγοράς είναι κάπου στο 170%... Όμως, αυτή η ψαλίδα πρέπει να κλείσει σιγά σιγά και ταυτόχρονα να δημοσιοποιήσουν οι εταιρείες και την ταχύτητα πληρωμών, που είναι το ζητούμενο. Αν κάποιοι πληρώνουν αμέσως, δεν γίνεται να έχουν υψηλά αποθεματικά – και το ανάποδο... Περιμένουμε πρωτοβουλίες από τον κ. Παπανικολάου, τον κ. Κοκκάλα, τον κ. Λαπατά για μία καλύτερη γνώση της αγοράς.



Γ. ΣΚΟΥΡΤΙΠΗΣ

★ Οι συνάδελφοι του Γιώργου Σκούρτιπ ξέχασαν την προσφορά του, τις περιοδείες του, τις φιλίες του στα υπουργεία, τις ημερίδες με την αστυνομία, τα αλκοολόμετρα, τις επιτροπές, κ.λπ., κ.λπ. Τόσα τους πρόσφερε ο «άρχοντας» Σκούρτιπ, που όπως παντού, με άλλους, ταλαιπωρήθηκε στην οικονομική κρίση. Τουλάχιστον, οι έλληνες ιδιοκτήτες εταιρειών και ο Κώστας Μπερτσιάς από την αρμόδια Επιτροπή Αυτοκινήτων θα 'πρεπε να βάλουν μια «πρόταση» στο τραπέζι, να σωθεί το όνομα, ως «διάδοχοι» του έργου του Σκούρτιπ στην Επιτροπή Αυτοκινήτων. Άλλωστε, και η ΕΠΕΙΑ με εισφορές ασφ. εταιρειών λειτουργεί... Η κ. Αντωνάκη ως το εξετάσει. Όλοι κέρδισαν από τον Σκούρτιπ.

★ Εμείς θα ξαναθυμίσουμε ότι αρκετοί πράκτορες και μεσίτες δεν έχουν τακτοποιήσει τις υποχρεώσεις τους με την ΑΣΠΙΔΑ, επειδή σύλλογοι, ΕΠΕΙΑ και εταιρείες «κάνουν πως δεν κατάλαβαν» τι εννοούμε. Ξαναγράφουμε, λοιπόν, ότι αρκετοί διαμεσολαβούντες πήραν έναντι από την ΑΣΠΙΔΑ για μεταγραφές και αλλότριες (μη ασφαλιστικές) εργασίες τους ή και για σχέσεις τους με την ΑΣΠΙΔΑ, τα οποία δεν επέστρεψαν. Και επειδή ακόμα και αρκετοί μεσίτες δεν μας ενημερώνουν με ποιες εταιρείες συνεργάζονται και σε τι μερίδια αγοράς και ούτε το επιμελητήριο ενημερώνουν, ξαναρωτάμε την ΕΠΕΙΑ αν θα ζητήσει αυτή την υποχρέωσή τους. Υπάρχουν και μέλη του ΣΕΜΑ που έχουν φακέλους ζημιών και εξαγορών με πελάτες στο όνομα των εταιρειών τους. Πότε και πώς θα τακτοποιηθούν αυτά τα χρήματα; Οι υπάλληλοι της ΑΣΠΙΔΟΣ (που τα γνωρίζουν) πότε θα κληθούν να αναφέρουν αρμοδίως; Το Δ.Σ. του ΣΕΜΑ και οι εκπρόσωποι των δημοσίων σχέσεων έχουν να μας πληροφορήσουν κάτι; Και με την παραίτηση του κ. Σεραφειμίδη τι έγινε; Είχε κάποιο μήνυμα για τους υπόλοιπους; Κύριοι, είστε όλοι ίδιοι εκεί στο ΣΕΜΑ ή μήπως κάποια μέλη σας θα έπρεπε να παραιτηθούν λόγω «παρελθόντος»; Συμφωνείτε όλοι για τα «κρυφά» που ξέρετε; Οι δημοσιογράφοι φίλοι σας στο Broker Time θα γράψουν για ξεκαθάρισμα του ΣΕΜΑ; Θα γράψουν κάτι πιο συγκεκριμένο για τη νομιμότητα μερικών μελών του συλλόγου σας; Θα βρεθεί τελικά το φάρμακο, να... γιατρευτούμε;

«Θα φτύσω στους τάφους σας»

★ Πριν από κάποιους μήνες ο Μιχάλης Μπισός έγραψε επωνύμως στα «ΝΕΑ» για τον Μπορίς Βιάν, που η Γαλλία τιμήσε την 50ή επέτειο του θανάτου του με εκδηλώσεις, συναυλίες, εκθέσεις, θεατρικές παραστάσεις. Στις 23 Ιουνίου η Εθνική Βιβλιοθήκη της Γαλλίας παρουσίασε το χειρόγραφο του «Θα φτύσω στους τάφους σας» που σφράγισε τον 20ό αιώνα, ενώ το τραγούδι του «Ο λιποτάκτης» έγινε αντιπολεμικός ύμνος πριν από τον Μάη του '68. Επαιζε τρο-

μπέτα, τραγουδούσε, έγραφε βιβλία και μετάφραζε.

«Αν έβρεχε δάκρυα/ όταν πεθαίνει μια αγάπη/ Αν έβρεχε δάκρυα/ όταν βραίνονται οι καρδιές/ Σ' ολόκληρη τη γη/ για ένα σαραντάμερο/ δάκρυα πικρά/ θα πνίγανε τους πύργους».

»Πριν από μισό αιώνα, το πρωί της 23ης Ιουνίου 1959, ο Μπορίς Βιάν έπαθε καρδιακή προσβολή στον κινηματο-



Ο Μπορίς Βιάν

γράφο «Le Petit Marbeuf» του Παρισιού, ενώ παρακολουθούσε σε ιδιωτική προβολή την κινηματογραφική μεταφορά του βιβλίου του «Θα φτύσω στους τάφους σας». Ήξερε ότι θα ερχόταν αυτή η ημέρα από τότε που ήταν δώδεκα ετών, όταν ένας γιατρός διέγινωσε ότι έπασχε από καρδιακό ρευματισμό. Έγειρε στο κάθισμα με το κεφάλι πεσμένο πίσω, οι φίλοι του έσπευσαν να τον βοηθήσουν, κάποιος ζήτησε να σταματήσει η προβολή, αλλά ο ήχος συνέχισε να α-

κούγεται, «Σταματήστε τη μουσική!», φώναξε μια φίλη του, «Να σταματήσει η μουσική!». Ήταν η τελευταία φράση που θα άκουγε. Πέθανε λίγες ώρες αργότερα στο νοσοκομείο, σε ηλικία 39 ετών.

»Αν έβρεχε δάκρυα/ όταν πεθαίνει ένα παιδί/ Αν έβρεχε δάκρυα/ όταν γελάνε οι κακοί/ Σ' ολόκληρη τη γη/ με γκριζα κύματα και κύρα/ δάκρυα πικρά το παρελθόν θα τάραζαν. Αν έβρεχε δάκρυα/ όταν σκοτώνουμε τις καθарές καρδιές/ Αν έβρεχε δάκρυα/ όταν κανόμαστε κάτω απ' τα τείχη/ Σ' ολόκληρη τη γη/ θα γινόταν κατακλυσμός/ από τα δάκρυα τα πικρά/ των

δικαστών και των ενόχων».

Μου αρέσει να μοιράζομαι μαζί σας τέτοιες ειδήσεις και ιδέες, επειδή ανεβάζουν τον μέσο όρο της παιδείας μας. Μου αρέσουν οι άνθρωποι που έχουν ιδέες: κάτι που μ' έκανε να λέω στην κόρη μου για χρόνια (και όταν έφευγε στα ταξίδια της στο εξωτερικό, της ζητούσα να μου φέρει «ιδέες...»): «Με ιδέες ζεις καλύτερα!» Οι ιδέες φέρνουν και λεφτά, ενώ τα λεφτά δεν φέρνουν ιδέες. Διαβάστε ποιητές, βιβλία, φιλοσοφία και σπουδάστε τα παιδιά σας. Άλλωστε, και η ασφάλιση είναι πολιτισμός, επειδή σπτηρίζει ανθρώπους να

μείνουν οικονομικά και κοινωνικά ανεξάρτητοι, ελεύθεροι, αξιοπρεπείς. Μια φτωχιά κοπέλα δυσκολότερα θα μείνει «ελεύθερη» μέσα της και ένας εξαρτημένος οικονομικά γαμπρός δεν θα τα καταφέρει εύκολα στις όποιες ευθύνες του. Τα λεφτά και τα σπτήια ίσως τα παιδιά μας να τα πουλήσουν και να τα φάνε ζώντας «ασώτως». Η παιδεία και η «μόρφωση» θα τα κρατήσουν στη ζωή επιτυχημένα...

Οι ποιητές σώζουν τον κόσμο και οι πιο πολλοί «ηλούσιοι» βρέχουν δάκρυα... (ΠΗΓΗ: Μπορίς Βιάν, «Ποιήματα», εκδ. Γνώση.)

★ Εδώ και καιρό ζητήσαμε τη γνώμη περιφερειακών τοπικών συλλόγων (Ιωάννινα, Λάρισα, Ηράκλειο, Πάτρα, Σέρρες, Κοζάνη) και ακόμα να λάβουμε γράμμα τους! Πα- ντού, στην Αθήνα και στην επαρχία, συμβιβασμοί, ισορροπίες, εκβιασμοί, συμφέροντα, δάνεια, έναντι... κρατάνε τα στόματα κλειστά. Και στα συνέδρια, «γραβατωμένοι», οι υπαίτιοι της συμφοράς, με μεγάλα λόγια για «κάθαρση»... και «κλάματα» για τη χαμη- λή απόδοση του κλάδου. Και στις επιτροπές και στα συμβούλια οι ίδιοι και οι ίδιοι εκεί, να «κρατάνε» το σύστημα. Στην Ένωση, στο Επικουρικό, στην ΕΠΕΙΑ, στις επιτροπές, στα υπουργεία τους, παντού, πάντα, είναι «ένας που θα κρατά άμυνα υπέρ των ολίγων αρεστών και όχι αρίστων». Και ο πρόεδρος της ΕΠΕΙΑ κ. Πέτσας –με προϊστορία και φι- λίες ως δικηγόρος σε διάφορες ασφαλιστικές εταιρείες– γιατί δεν σταματά αυτούς τους φίλους του που έχουν μικρές εταιρείες και αυτοκτονούν και μεγάλες που τρώνε απ' την καμπούρα τους, τώρα που αρπάζουν χαρτοφυλάκια της Ασπίδος, όπως λέει;

Όλα αυτά τα γράφουμε επειδή οι Έλληνες στερούνται του αγαθού της ασφάλισης, επηρεασμένοι από το «δύσοςμο» κλίμα και την κακή φήμη.

Τα γράφουμε, μήπως οι ασφαλιστές πρώτης γραμμής «ξυπνήσουν» και κάνουν σω- στές επιλογές εταιρειών και προσώπων και συλλόγων.

Τα γράφουμε, μήπως και κάποιοι εισαγγελείς επέμβουν, για να σταματήσει αυτή η «λεπλασία» και συμπαγνία σε βάρος του αγαθού του θεσμού ιδιωτ. ασφάλισης. Και επειδή δεν είναι όλοι ίδιοι... Και επειδή δεν μπορούν να μιλήσουν σ' αυτό το περιβάλ- λον μη ισονομίας. Για να ενθαρρυνθούν και οι τίμιοι, οι νοικοκύρηδες, οι καλοί επαγ- γελματίες.

★ Τώρα ξεκινάει τον κλάδο ζωής κάποιοι. Καλές και νοικοκυρεμένες είναι εταιρείες αρκετές του μικρού μεριδίου, αλλά κάπου δεν χρειάζεται και λίγη σύνεση και κάποιο μέτρο στη διαχείριση του ονόματος ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ; Έτσι, να τα βάλουμε σε κά- ποια τάξη. Αξιόλογος ασφαλιστής ο κ. Ν. Μακρόπουλος και σεβαστή η παρουσία του, αλλά το μερίδιο αγοράς είναι κοντά στο μηδέν. Και η Ευρωπαϊκή Πίστη του κ. Χρ. Γε- ωργακόπουλου κοντά στο μηδέν μερίδιο είναι στον κλάδο ζωής. Μηδέν μέχρι 1,5% με- ρίδιο έχουν και άλλα μέλη του Δ.Σ. στον κλάδο ζωής: ο κ. Μπράβος η Ατλαντική Ένω- ση, η Συνεταιριστική, ο Ορίζων, η Ευρωπαϊκή Ένωση, η Ευρωπαϊκή Πρόνοια, η Victoria Ζωής κ.λπ. Τι ανακοινώσεις βγάξει η ΕΑΕΕ, με υπογραφές ποιων, για την Ασπίδα του 12% μεριδίου και για τις άλλες υγιείς;

★ Δεν έχουμε όλα τα στοιχεία για να αποτιμήσουμε το έργο των ξένων ασφ. ομίλων στην Ελλάδα, αλλά μπορούμε να πούμε ότι ΔΕΝ ΕΒΛΑΨΑΝ τη χώρα ούτε ήταν ανάμε- σα στις 50 εταιρείες που έκλεισαν τα τελευταία χρόνια. Έλληνες είχαν τα κλειδιά της «εξώπορτας» αυτών που έβαλαν λουκέτο, Η ΙΝΑ, η VAP, η ALLIANZ, η ING, η GENERALI, η ALICO, το AIG, η ARAG, η DAS, η AXA, η GROUPAMA, η EURECO, η VICTORIA ERGO προσέφεραν έναν άλλον «αέρα» στην ελληνική ασφ. αγορά. Σαφώς και με πιθανές ελ- λείψεις ή στρατηγικές δικές τους, αλλά «βελτίωναν» και «μπόλιαζαν» την αγορά με κά- τι «νέο». Νέες μέθοδοι, νέα προϊόντα, νέες εμπειρίες, διοικητικές πρακτικές στις πω- λήσεις και την οργάνωση, πολύπειρα ξένα στελέχη και «νέες εποχές» προστέθηκαν στην αγορά μας... Ελπίζουμε να ξαναδυναμώσει η αγορά μας και το «περιβάλλον» για κα- λύτερες μέρες. Ελπίζουμε να δουν οι αρμόδιοι πώς συμπεριφέρονται οι τοπικές αρχές κάθε χώρας στις εταιρείες των χωρών τους και στις ξένες που εργάζονται εκεί. Ας προ- σέξουμε και εμείς τις ελληνικές εταιρείες, με ταυτόχρονη παροχή ισονομίας στις ξένες. Εκεί είναι το κλειδί. Επειδή τον ασφαλιζόμενο ενδιαφέρει η καλή εταιρεία, ελληνική ή ξένη.

ΣΠΥΡΟΥ - ΣΥΛΛΕΚΤΗΣ ΕΜΠΕΙΡΙΩΝ 1

★ Μία από τις περίπου 15 δουλειές που έκανα στη ζωή μου ήταν και η περιστασιακή εργασία μου σε πολυτελές κατάστημα υποδημάτων στο Αγρίνιο. Δούλευα τα απογεύματα κάθε μέρα με- τά το σχολείο, τα πρωινά όταν δεν είχαμε scho- λείο, κανονικό ωράριο πρωί-απόγευμα τα καλο- καίρια και στις περιοδείες, μοιράζοντας διαφη- μιστικά φέιγ βολάν στα χωριά της Αιτωλοακαρ- νανίας αρχές του 1960, τέλος 1950. Βοηθού- σα στις μικροδουλειές, πρώτη φορά κατέθεσα λεφτά σε τράπεζα για το μαγαζί, πήγαινα σε θε- λήματα, ασβέστωνα το πεζοδρόμιο που πρώτα σκούπιζα (τότε περνούσε μια «καταβρεχτήρα» της Πυροσβεστικής και έβρεχε το δρόμο – χω- ματόδρομο για τη σκόνη, αλλά λάσπωνε τα α- σβεστωμένα πεζοδρόμια), πήγαινα στον Ρήγα να πάρω κολόνιες για τις 5 πωλήτριες, αγόραζα ψωμί απ' το φούρνο και το πήγαινα στο σπίτι του Γ. Μπίκα, του αφεντικού, στον Άγιο Χριστόφορο, τρώγοντας (πεινάγα) λίγα ψίχουλα στο σμίξιμο της φραντζόλας που δεν το φιλοβλέπανε (θυμά- μαι τη γρια-Μπίκαινα, Θεός σωρές' τ'ηνα, που μου έκοβε λίγο άσπρο ψωμί με τυρί κάθε φορά), πήγαινα να πάρω κόλλες, σχοινιά και πρόκες ε- πειδή είχαμε στην πίσω μεριά και τσαγκαράδικο βοηθητικό με τον πατέρα του αφεντικού (Θεός σωρές' τονα κι αυτόν) και σιγά σιγά έβγαينا μπροστά όταν είχε πολύ κόσμο (πάντα είχε) κι έ- παιρνα το «κόκαλο»-σπκώστρα για να «προβά- ρω» παπούτσια σε παιδιά και κυρίες.

Πουλούσαμε ό,τι μοδάτο και καλό είχε η επο- χή. Υποδήματα Σεβαστάκη και ιταλικά Πέρλα... Στα μικρά αγόραζαν σκαρπίνια με τον πόντο... Μέσα σε λίγον καιρό ήξερα να βρίσκω τα κουτιά με τα νούμερα στις προθήκες, να βλέπω τι ήθε- λε η κυρία στη βιτρίνα και να το βρίσκω αμέσως. (Το αφεντικό ποτέ δεν έμαθε να το κάνει, και μια φορά που του έκαναν «στάση εργασίας» οι πα- νέμορφες κοπέλες, λόγω ίσως «σεξουαλικής παρενόχλησης», εγώ του κράτησα το μαγαζί και όλη μέρα έβρισκα τα «ναπιέ», τις «γόβες», τα

Υποδήματα Μπίκα, Αγρίνιον και ευγνωμοσύνη



ΠΗΓΗ ΦΩΤ.: «Νέος Κήρυκας», Χανιά 1952.

ΓΑΒΡΙΗΛ ΚΑΛΟΓΕΡΗΣ
Υποδήματα πολυτελείας βραβευθέντα εις την ΙΝΙ Έκθεσιν Θεσσα-
λονίκης διά Χρυσού Βραβείου
Όδός Χρυσάνθου Έπισκόπου Χανιά Τηλέφ. 81-40

ψηλοτάκουνα, τα λουστρίνια, τα «μυτερά» στα συνθηματικά τους νούμερα... Μεσολάβησα, μάλιστα, και ξανάφερα τις κο- πέλες στο μαγαζί στις διαπραγματεύσεις, πηγαίνοντας στα σπί- τια τους. Θυμάμαι που πήγα με τα πόδια Νέα Ερυθραία – Αγιο Κων/νο, στην αγγελόμορφη Ρίτσα (να 'ναι καλά όπου είναι), που μου 'δωσε κι ένα φιλί, κι έπιασε φωτιά ο συνοικισμός ως την Αγία Παρασκευή από το κοκκίνισμα στα παιδιάσπικα μά- γουλά μου...).

Στις αρχές αμειβόμουν με 10 δρχ. την εβδομάδα και ο μι- κρότερος αδερφός μου, ο Δημήτρης, που έγινε δάσκαλος, 2 δραχμές, γι' αυτό και δεν έκατσε πολύ. Ενα βράδυ του το πέ- ταξε, λέγοντας, «Λίγα είναι! αν ψάχνω στο δρόμο όλη την ε- βδομάδα, θα βρω περισσότερα!». Είχε δουλέψει και ο Πάνος, ο άλλος αδερφός μου, τα χρόνια εκείνα που η οικογένειά μας, λόγω μετανάστευσης από Άρτα, είχε πείνα και στερήσεις σ' ένα μικρό δωμάτιο 12 τετραγωνικών για 7 άτομα, με κοι- νή τουαλέτα για 35 άτομα, χωρίς κουζίνα, χωρίς νερό και θέρμανση... Το αφεντικό στον Πάνο έκανε και τεστ, πετώντας

του ένα στυλό κι ένα δεκάρικο, να δει αν θα τα «κλέψει» – κάτι που δεν έγινε. Είχαμε «κούτελο» τότε, κι η μάνα μου, γε- μάτη αξιοπρέπεια, όταν είδε γνωστό πολιτικό για δουλειά του Πάνου και της ζήτησε Πιστοποιητικό Κοινωνικών Φρο- νημάτων, τον «έλουσε καταλλήλως».

Εν πάση περιπτώσει, ο Γ. Μπίκας μάς έδωσε ένα «κομμάτι ψωμί» και τη βοήθεια να μη «γυρνάμε στους δρόμους με τους αλήτες», όπως έλεγε η μανούλα μας. Ίσως ο Θεός να το μετρήσει με τα καλά της ζωής του και γι' αυτόν και για όλους όσοι μου έδωσαν στοργή κι ένα ζεστό ευλογημένο «αποκού- μπι» τότε που η ζωή ήθελε να είμαι «ένα σπουργίτι μες στο χιονιά»... Ίσως να του χρωστώ και τις βασικές εμπειρίες του «πωλητή» και τους κανόνες της αγοράς...

Καλό είναι να μην ξεχνάμε. Κάποιοι άλλοι υπάρχουν που βοήθησαν να φτάσουμε κάπου. Δεν ξεκίνησε ο κόσμος από μας. Κι είναι πολύ άσχημο πράγμα η ΑΓΝΩΜΟΣΥΝΗ. Βρείτε έναν τρόπο, τώρα στις γιορτές, να τους στείλετε μια κάρτα ευγνωμοσύνης κι ένα «ευχαριστώ».

Ε.Σ.

★ Μάχεται σκληρά το δίκτυο πωλήσεων της ING στην Ελλάδα να κρατήσει το πθικό του και να σταθεί κοντά στους πελάτες του, σ' ένα αρνητικό πανταχόθεν περιβάλλον γ' αυτούς, όπου όλοι είναι απέναντί τους... Οι νέες στρατηγικές του ομίλου διεθνώς επηρεάζουν τους ανθρώπους πρώτης γραμμής. Αρνητικό κλίμα φέρνουν οι επιλογές της ελληνικής ηγεσίας που μπορεί να είναι σωστές ή λάθος, όμως δημιουργούν αβεβαιότητα, όπως και η καθυστέρηση ή άρνηση σε απάντηση στα αιτήματά τους για διετή σταθερότητα και μη περικοπή προμηθειών, όπως και οι διαδόσεις, φήμες και αναλύσεις άσχετων με το επάγγελμα του ασφαλιστή, μαζί με τα υποκειμενικά ή αντικειμενικά παράπονα κάποιων... Είναι λάθος να «πετροβολούν» κάποιοι συνεχώς αυτούς που για χρόνια μάχονται στην αγορά υπηρετώντας την ιδιωτική ασφάλιση συνανθρώπων μας, έστω και με λάθη.

Δεν είναι όλοι ίδιοι. Και η δ/νση Marketing κάνει πολλά λάθη. Τι επιλογές είναι αυτές, να διαφημίζονται συνεργασίες με άλλες εταιρείες; Πού οδηγούν τους ασφαλιστές και σε ποιες επιλογές; Πού είναι σήμερα η φήμη της ING;

★ «Τσοπάνηδες σε ξένα πρόβατα» βρέθηκαν κάποιοι καλοθελητές γενικοί δ/ντές και διευθύνοντες με τη «λεηλασία» των πελατών και ασφαλιστών της ΑΣΠΙΔΟΣ. Ο κ. Μπράβος, ο κ. Βελλιάδης της ΑΙΓΑΙΟΥ, ο κ. Χρ. Γεωργακόπουλος, ο κ. Δούκας Παλαιολόγος, ο κ. Αδαμαντιάδης είναι μερικοί. Τουλάχιστον αν «ξεκαθαρίσουν» τα «κλούβια αβγά» θα κάνουν καλό. Αν πήραν «κλούβια αβγά» να τα «κλωσήσουν», κάνουν κακό και στους ίδιους και στην αγορά.

EUREKO: διακανονισμός στην Πολωνία

Ο «γόρδιος δεσμός» της PZU, μετά από ποικίλες φάσεις και προσπάθειες, επιτέλους λύεται με τη σύναψη συμφωνίας μεταξύ του υπουργείου Οικονομικών της Πολωνίας και της EUREKO.

Με τη συμφωνία καθορίζονται οι όροι φιλικής διεκπεραίωσης και τερματισμού της διαφωνίας επί διακανονισμού μεταξύ της Δημοκρατίας της Πολωνίας και της EUREKO.

Η εταιρεία θα απεκδυθεί βαθμιαία τη συμμετοχή της στο μετοχικό κεφάλαιο της PZU, παραιτούμενη από τις αξιώσεις που είχε εγείρει και από τα εταιρικά δικαιώμα-

τα που απέρρεαν από τις συμφωνίες του 1999 και του 2001.

Ως αντάλλαγμα, η EUREKO αποκτά το δικαίωμα να εισπράξει ποσόν PLN 3,55 δισ. ως μερίσματα που θα λαμβάνει από την επικαρπία επί των μετοχών του υπουργείου Οικονομικών, καθώς και ποσόν PLN 1,224 δισ. ως το εγγυημένο ποσόν από την εκκαθάριση της πώλησης μεριδίου 4,9% της PZU κατά τη διάρκεια της αρχικής προσφοράς μετοχών. Η συμφωνία διακανονισμού δεν προβλέπει πληρωμές προς τη EUREKO από τον πολωνικό κρατικό προϋπολογισμό.

★ Διαβάζω τακτικά τα περιοδικά του «Υγεία» και του «Ιατρικού Αθηνών» και βρίσκω αρκετά ενδιαφέροντα και για τον ασφαλιστικό χώρο. Μου κάνει όλη ευχάριστη εντύπωση ότι και τα δύο δεν αναφέρονται στον ασφαλιστικό χώρο (προυμένων των αναλογιών) και κυρίως στη σημαντική προσφορά του προς τον ιατρικό κόσμο γενικώς και «ειδικώς». Οι ασφαλιστές «κουβάλησαν» το μεγαλύτερο πελατολόγιό τους στα δύο αυτά νοσοκομεία και αρκετό χρήμα για να φτιάξουν ένα μεγάλο μέρος αυτών που έφτιαξαν... Τα οικονομικά στοιχεία των ισολογισμών τους το καταγράφουν. Οι γιατροί γνωρίζουν πόσο «χρέωναν» τις επεμβάσεις στις ασφαλιστικές και πόσα αμείβονταν από τα Δημόσια Ταμεία... Δυστυχώς, οι «δημόσιες σχέσεις» της ΕΑΕΕ υστέρησαν στην αξιοποίηση αυτών των στοιχείων. Ο εκδότης του «Ιατρικού κόσμου» κ. Σπ. Κούφαλης, με μεγάλη ηθική στα διαφημιστικά buggets των ασφ. εταιρειών, μπορεί να αξιοποιήσει τις γνωριμίες του και να κάνει και κάποιες αναφορές στον ασφ. κλάδο και τα κλαδικά ασφ. περιοδικά που «παντελώς απουσιάζουν» στις σχετικές αναφορές. Είναι ευκαιρία, τώρα που τα ιδιωτικά μεγάλα κέντρα υγείας ξαναμπήκαν στο παιχνίδι με τους ασφαλιστές και τις συνεργασίες τους στις κάρτες υγείας, που με 60-80 ευρώ λύνουν κάποια προβλήματα υγείας. «Όλοι είμαστε καλά μέχρι να πάρει σ' έναν γιατρό για τσεκ-απ» μου είπε ένας ασφαλιστής. «Μόλις τους κάνουν πελάτες, θα βγάλουν από αυτά που θα μας βρούνε...» Ίσως να έχει δίκιο, που δεν το βλέπουν οι νέοι «τεχνοκράτες» των ασφαλιστικών εταιρειών, οι οποίοι σπεύδουν να συνάψουν συμφωνίες δημοσίων σχέσεων. Αλλά θα επανέλθουμε, γιατί αδικούνται οι ασφαλιστές.



★ Όπως με πληροφόρησε ο συμμαθητής μου στο Αγρίνιο, Αντρέας Κ. Τσώκος, πρώην στέλεχος της Νομικής Υπηρεσίας της Εθνικής Ασφαλιστικής, στις 8/11/2009 πέθανε ο Κων/νος Σταμούλης που χρημάτισε στο Διοικητικό Συμβούλιο της Εθνικής Τράπεζας και Ασφαλιστικής, στην Τράπεζα Αττικής, στη UNICEF κ.α. Πίκρα ένιωσαν οι συγγενείς και φίλοι για την παντελή απουσία πρώην συνεργατών και παραγόντων...

Αιώνια η μνήμη του, και... κάποιοι που «μεγαλοφέρνουν» και νομίζουν ότι έχουν εξουσίες αιώνιες ως συνέλθουν, μήπως και αξιωθούν ενός «αντίο» του ασήμαντου βίου μας...

★ Αρχές του 1980, με κάποιες προϋποθέσεις, μαζί με άλλους ασφαλιστές και διευθυντές υποκαταστημάτων, εμφανιζόμουν στα χαρτιά της Interamerican ως υπάλληλος με ωράριο 8:30-13:30 και 17:30-20:30 στην οδό Όθωνος 6, πλατεία Συντάγματος.

Εκτός αυτής της υπαλληλικής σχέσης - ειδικής συμφωνίας, ήμουν και ασφαλιστής, και διευθυντής υποκαταστήματος, και στρατολόγος, και εκπαιδευτικής, και διοικητικός, και εμψυχωτής, και παρακινητής, και αρθρογράφος, και ομιλητής, και βοηθός στην αγορά, και... «το λουρί

να ξεμπλέξει ο Κοντομπνάς με την αμερικανική συμμετοχή. Αφού ξεμπλέξε, μας ξέχασε - και τα δάνεια τα παίρναμε με 23% και υποθήκες για να ξεχρεώσουμε υποχρεώσεις... Και όταν μπήκε στο Χρηματιστήριο μας «ξαναξέχασε», λέγοντας πού να πρωτοδώσω μετοχές!!!

Όπως μας ξαναξέχασαν και οι επόμενοι όταν μπήκαν στις καρεκλές τους, να σώσουν τη δήθεν κακή INTER-AMERICAN... Πήραν κάποιοι κάποια χοντρά λεφτά για τις υπηρεσίες τους με αποχωρήσεις κ.λπ. και αυτοί που μένουν, ως σφίγγουν το ζωνάρι λόγω κρίσεως, με

★ Πριν από 30-40 χρόνια στις αγγελίες των εφημερίδων, στο «Ζητούνται υπάλληλοι», αναφερόταν συχνά η φράση «Ζητούνται συνταξιούχοι στρατιωτικοί, δημόσιοι υπάλληλοι κ.λπ. για πωλητές».

Σήμερα γέμισαν οι εταιρείες συνταξιούχους διοικητικούς ασφ. εταιρειών που αποχώρησαν με εθελουσία έξοδο, παχυλές συντάξεις και εφάπαξ από μια εταιρεία (συνήθως κρατική), και με το αζημίωτο ή διαπλεκόμενο παρελθόν πρόσφεραν υπηρεσίες στους καλούς «ανταγωνιστές» και «συναγωνιστές»... Λένε πως μεταφέρουν γνώσεις, διασυνδέσεις, πληροφορίες και χρήσιμα στοιχεία για την πρόοδο που δεν... πρόλαβαν να αξιοποιήσουν στην προ... συντάξεως εταιρεία τους... Τι να πρωτοκάνουν και η ΕΠΕΙΑ και η Εφορία και οι σύλλογοι... Νερό στο κόσκινο μεταφέρουν! Έλεος! Η εκδίκηση της ιστορίας είναι ότι όσοι ανακατεύονται με συνταξιούχους... συνταξιοδοτούνται και αυτοί από την αγορά!

★ Αρκετοί «συνταξιούχοι» στις επιτροπές της Ένωσης, στο ΕΙΑΣ, σε οργανισμούς, στις πωλήσεις, στα Δ.Σ. Αυτός δεν είναι κλάδος ανοιχιάτικος, στέκια ΚΑΠΗ κατάντησαν κάποιοι τομείς. Δύσκολος ο χειμώνας μέχρι να 'ρθει η άνοιξη, να 'ρθουν οι νέοι, οι φρέσκες μέθοδοι και ιδέες...

★ Οι εταιρείες του ασφ. κλάδου είναι «μανούλες» στο να βγάζουν αποτελέσματα όχι σε πραγματικά νούμερα, αλλά σε ποσοστά. Τώρα αυτό λέγεται «παράπληντική δήλωση», λέγεται ενημέρωση, λέγεται «συνθησισμένη πρακτική»... δεν μπορώ να πω τι είναι. Σίγουρα, όμως, είναι «έλλειψη σεβασμού» σ' αυτούς που τους εμπιστεύονται και πρόσκαιρο όφελος, αφού «ο κλέφτης και ο ψεύτης τον πρώτο χρόνο χαιρόνται...».

Παρακαλώ, σταματήστε αυτήν τη μέθοδο των ποσοστών - σας κοροϊδεύουν όσοι γνωρίζουν...

Ε.Σ.

ΟΡΑΙ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Π. Μ. 08.30-13.30
ΔΙΑΚΟΠΗ 17.30-20.30
Μ. Μ. ΠΑΝΙΝ ΕΛΛΗΝΙΣΤΟΥ

ΚΑΤΑΣΤΑΣΙΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ & ΟΡΩΝ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΤΟΥ
INTERAMERICAN
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ Σ.Ε.Ε. Α.Ε.
Αδελφ. ΟΙΚΟΝΟΜΟΣ 6 - ΑΘΗΝΑΙ

Ο.Ε.Ε.

Α/Α	ΕΠΩΝΥΜΟΝ	ΟΝΟΜΑ	ΕΙΔΙΚΟΤΗΣ	Έτος Γέννησης	Έγγραφο ή Άγρας	Ήμισυ μηνός προηγούμενου	Αντικείμενο πρόσληψης	Μισθός	Μηνιαίος	ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ
1.	ΕΠΥΡΟΥ	ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ	ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ	1948	ΕΙΤΑΜΟΣ	1. 3.80	32.200	ΕΙΤΑΜΟΣ ΕΥΡΩΠΑΙΑ	19.09 - 22.00	
2.	ΚΑΤΕΛΑΚΟΛΑ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ	"	1962	ΑΓΑΜΟΣ	20. 4.81	25.900	08.30-13.30/17.30-20.30		
3.	ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ	"	1935	ΕΙΤΑΜΟΣ	1. 7.81	15.000	ΕΙΤΑΜΟΣ ΕΥΡΩΠΑΙΑ	19.09 - 22.00	
4.	ΤΑΜΒΑΚΙΔΗΣ	ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ	"	1957	ΑΓΑΜΟΣ	1. 6.82	15.000	ΕΙΤΑΜΟΣ ΕΥΡΩΠΑΙΑ	19.09 - 22.00	
5.	ΚΟΡΤΕΛΗ	ΜΑΡΙΑ	"	1952	ΕΙΤΑΜΟΣ	1.12.82	15.000	ΕΙΤΑΜΟΣ ΕΥΡΩΠΑΙΑ	19.09 - 22.00	
6.	ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ	"	1956	"	1. 4.83	15.000	ΕΙΤΑΜΟΣ ΕΥΡΩΠΑΙΑ	19.09 - 22.00	

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ Σ.Ε.Ε. Α.Ε.
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΟΣ 6 - ΑΘΗΝΑΙ
Α.Π. 19.09.83
Μηνιαίος 19.09.83
Μισθός 19.09.83
Ο.Ε.Ε. 19.09.83

Ο ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΣ

ΕΘΕΡΟΝ

Τ.

1

19

Ο ΕΠΙΘΕΤΟΣ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

της μάνας», που λέει ο λόγος. Τότε το ΙΚΑ ήθελε να βάλει στον ίδιο μισθό και τις προμήθειες, γίνανε διάφορα με την Ν-Ν και με προτροπή κυρίως του Βασίλη Καλτσά και οικειοθελώς «βγήκαμε» από τις μισθοδοσίες για τη μεγάλη και σίγουρη INTERAMERICAN, στην οποία φέραμε συγγενείς και φίλους, και το σόι μας, να τη στηρίζουμε...

Ίσως να είχαν «κλείσει» τότε οι δύο αυτές εταιρείες κάτω από το βάρος τόσων υποχρεώσεων. Την ίδια εποχή κάποιοι από μας, στην αρχή περίπου 15 άτομα, βάλαμε και λεφτά και προίκες για

αυξήσεις πληθωρισμού γύρω στα 5-40 ευρώ. Θα μου πείτε, πώς τα θυμήθηκα; Ε, ιστορία είναι αυτή, και τώρα αρχίζει να γράφεται... πριν, λόγω γήρατος, ξεχάσουμε.

Με εκνευρίζει και κάποιος που κάθε τόσο μου υπενθυμίζει μια φράση περί «ίσων αποστάσεων»...

Θα πάω και για διαδοχική ασφάλιση και μετρώ ένσημα. Άλλωστε, και οι νομικές αξιώσεις παραγράφονταν. Ψάχνοντας, θυμάσαι πρωταγωνιστές και προδότες... Το νόμιμο δεν είναι και πθικό.

★ Πολλά προσέφερε στον κλάδο ο Γιάγκος Παναγιωτόπουλος της ING, που πρόσφατα άνοιξε πρακτορείο ασφαλειών.

Γεννήθηκε στον Πειραιά το 1949. Πτυχιούχος ΑΣΟΕΕ και Νομικής Αθηνών. Ασφαλιστής στην ALICO (1971-79) και Unit το '79-80. Agency σε N-N και ING. Πρόεδρος Συνδέσμου Παραγωγών Ασφαλίσεων Ελλάδος. Ιδρυτικό μέλος και πρόεδρος Συλλόγου Συντονιστών Ελλάδος. Μέλος Ναυτικού Ομίλου Βουλιαγμένης, μέλος Ομίλου Αντισφαίρισης



και με χόμπι το σκι, το τζόγκινγκ, την ιππασία, τα ταξίδια. Αγώνιστηκε για τα συμφέροντα και τα

χαρτοφυλάκια των ασφαλιστών και δ/ντών υποκαταστημάτων, κάτι που ο σημερινός Σύλλογος Συντονιστών δεν του το αναγνώρισε και δεν τον δέχθηκε μέλος, επειδή, επειδή... η εταιρεία του έκανε αλλαγές και του ανέθεσε κάτι άλλο... και προφάσεις εν αμαρτίαις... Κρίμα!

Το χαρτοφυλάκιό του υπάρχει, και οι ασφαλιστές; Δυστυχώς, κάποιον δεν είναι σε θέση να δουν την καταστροφή... Αλλά ούτε και αυτούς που δούλεψαν, για να κάνουν τον συντονιστή κάποιον... Και πόσοι είναι; Γεια σου, ρε Γιάγκο, παλαίμαχε...



★ Τι έχουν να πουν οι σύλλογοι για τα δύο μέτρα και δύο κριτήρια που χρησιμοποιούν οι εταιρείες έναντι των διαμεσολαβούντων και πελατών; Τι έχουν να πουν ο Συνήγορος του Καταναλωτή, η ΕΠΕΙΑ, οι καταναλωτικές ενώσεις... Κάποιες εταιρείες που κλείνουν ή δεν κλείνουν με διαφορετικά ασφάλιστρα (και δωρεάν) και διαφορετικές προμήθειες από αυτά που ισχύουν για τα «κορόιδα» τους άλλους που προϋπήρχαν... Οι παλαιοί συνεργάτες και πελάτες «τιμωρούνται» επειδή έκαναν καλά τη δουλειά τους και θα πρέπει να πληρώσουν τις... ατιμίες των άλλων στο Επικουρικό, στην Ένωση, στο ΕΙΑΣ... Έλεος, σας βαρεθήκαμε!

★ Από εξετάσεις θα περάσουν για να πιστοποιηθούν όλοι οι υπάλληλοι όλων των πρακτορείων και μεσιτών, σύμφωνα με εγκύκλιο της ΕΠΕΙΑ. Οποιος ασκεί διαμεσολάβηση, οφείλει να είναι πιστοποιημένος...

★ Ο αμερικανός εμπορικός ακόλουθος της αμερικανικής πρεσβείας ήταν παρών στα επίσημα εγκαίνια της αλλαγής ονόματος του αμερικανικού AIG GREECE σε Chartis, τονίζοντας την παρουσία των Αμερικανών και το πώς στηρίζουν τις εταιρείες τους, ακόμα και όταν αναγκάζονται «να αλλάξουν τα ρούχα τους» επειδή θυμίζουν ένα παρελθόν που θέλουν να ξεχάσουν.

Τόλμησα να σκεφθώ περιέργους παραληλισμούς με δικούς μας προξένους, εμπορικούς ακολούθους και υπουργούς και το πώς στηρίζουν τις ελληνικές εταιρείες εδώ και στο εξωτερικό... Τώρα κάποιον θα τρέξουν να πουν τα «δικά τους», αλλά το παρελθόν δεν το αλλάζει ούτε ο Θεός... Εδώ ισχύει το όποιος σπκώσει κεφάλι, κόψτε το και «θέλουμε δημοκρατία, συνδικαλισμό και ισότητα προς τα κάτω», και εμείς να είμαστε καλά σήμερα. Το χθες ξεχάστηκε. Δεν στηρίχθηκαν οι Έλληνες στα όνειρά τους. Ο διωγμός των αρίστων είναι κανόνας... Η ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική δεν βρήκε ακόμα τρόπο να στήσει ένα άγαλμα στον ιδρυτή της.

★ Η ιδέα μιας «ομοσπονδίας» των διαμεσολαβούντων, που ανακοίνωσε ο Σύλλογος Συντονιστών, καλή μεν, αλλά μάλλον θα μείνει στα χαρτιά, αφού ή είναι ανεφάρμοστη ή αγαπάνε κάποιον την ανεξαρτησία της «μιας καρέκλας». Γρυπάρη (ΠΣΙΑΣ), ΣΕΜΑ (Καραβίας), ΕΕΑΕ (Μαυρόπουλος) δεν συμμετέχουν... Με τα λεφτά των χορηγών-εταιρειών κάποιον κάνουν δημόσιες σχέσεις δωρεάν και αμφίδρομα...

Ακούσαμε ότι το ιστορικό κτήριο της Κοραή, με τα μνημεία αντίστασης στη γερμανική κατοχή, κάποιο Δ.Σ. της ήθελε να το «πουλήσει»... Το ΕΙΑΣ θέλουν να το κλείσουν.

Μεγάλος αριθμός ανθρώπων του χώρου ξεχάστηκε και λησμονήθηκε από τους «μικρούς διαδόχους» μεγάλων προσπαθειών. Ταμπουράς, Δελένδρας, Λαπατάς, Βογιατζάκης, Κανελλόπουλος, Ι. Παλαιολόγος, Φ. Κωστόπουλος, Σκούρτης, Κυριακός, Κανάρης, Μακρυμύχας, Αθηναίος, Ζαφείρης, Γιαννιώτης, Βελιμέλης, Μποδοσάκης, Ταρνατώρος - Αναγνώστου, Καμένος, Π. Καλλιγός, Γ. Πλυτάς, Α. Ζωίδης, Τριανταφυλλίδης, Μελακοπίδης, Πλακίδης, Αχίς, κ.ά., κ.ά., δεν έγιναν ποτέ «μάθημα» αξιοκρατίας για τους επόμενους. ΜΟΝΟΙ τους προσπάθησαν. Ομαδικά δεν έγιναν ποτέ τα είδωλα της νέας γενιάς.

Το κράτος ήταν ΜΟΝΙΜΩΣ ΑΠΟΝ... Ούτε κανόνες είχε ούτε έχει για έναν κλάδο μόχλο ανάπτυξης της Οικονομίας. Δυστυχώς, το κόστος το πληρώνουν οι Έλληνες.



★ Ελλειμμα 1,7 δισ. ευρώ έχει το ΙΚΑ! Λένε ότι το κράτος του έχει υφαρπαξει αποθεματικά ύψους 150 δισ. ευρώ τα περασμένα χρόνια με τη μορφή άτοκων καταθέσεων των αποθεματικών, που γίνονταν δάνεια ημετέρων επιχειρήσεων με τη μορφή δανείων και με τη μορφή δομημένων ομολόγων.

★ Συνεχίζεται η λεηλασία του χαρτοφυλακίου ΑΣΠΙΣ και άλλων εταιρειών, με πολλά ερωτήματα για περιέργες συμφωνίες σε πολλά επίπεδα και με πολλούς... Πάντα ματαιότης τα ανθρώπινα!

★ Οι πιο πολλές εταιρείες με εκπώσεις, δώρα, μειωμένα τιμολόγια και άλλα καθόλου κολακευτικά κατεβάζουν τα ασφάλιστρα αυτοκινήτου σε εξευτελιστικές τιμές. Από την άλλη, η αγορά «γκρινιάζει» για αυξήσεις τιμολογίων... Τρέλα!

★ Η νέα κυβέρνηση καλό είναι να ρίξει μια ματιά και στην ΕΠΕΙΑ. Πόσο ανεξάρτητη είναι; Διαβάστε τη σελήνη της; Τα πρόσωπα, τους συγγενείς, τους δικηγόρους, το παρελθόν, τις κλαδικές καταβολές, τις αφηρημένες; Μέχρι και ο ίδιος ο πρόεδρος της κ. Γ. Πέτσας (κρίκος της αλυσίδας και αυτός) αναγκάστηκε δημόσια σε εκδήλωση της AIG GREECE (Chartis) (που άλλαξε το όνομά της για να μη θυμίζει το AIG) να ομολογήσει ότι το πρόβλημα της ασφαλιστικής αγοράς δεν είναι τα κεφάλαια, αλλά τα πρόσωπα, οι μέτοχοι, τα Δ.Σ. και η... αφετηρία τους!!! Να βάλουμε ονόματα; Τα γνωρίζετε; Πολλοί έχουν και βεβαρημένο... παρελθόν σε δικαστικές υποθέσεις.

Και αν' όπου πέρασαν, άφησαν τεράστιες ζημιές. Ο κλαδικός Τύπος προσπαθεί να ενθαρρύνει, να δημιουργήσει κλίμα ανάπτυξης, να στηρίξει ηγεσίες για να αποδώσουν οι στρατοί, αλλά

Βάλτε εσείς φωτογραφία

πολλοί είναι κατώτεροι των περιστάσεων και «καβαλοκαλάνδες» και ξεχνάνε πώς φτιάχτηκε (και πόσο γρήγορα καλά) το προφίλ τους. Μερικοί «δοκίμασαν» και την πικρία να μην μπορούν να πιάσουν δουλειά και κατέφυγαν στους μηχανισμούς, κομματικούς ή μη, γιατί πού θα τολμούσαν να έβάζαν «αγγελία» και το βιογραφικό τους στο «ΖΗΤΟΥΝΤΑΙ»... Τι να πουν, «Ανέλαβα αυτήν την εταιρεία και τη «μίκρυνα»... Την «πούλησα»... Τη γέμισα ζημιές... Έπαιξα παιχνίδια με συναδέλφους και αντασφαλιστές; Κάποιοι φοβούνται και τον Τύπο, επειδή «βλέπει» και τα... ψιλά γράμματα. Όμως, όλοι μας να θυμόμαστε -και ο Τύπος- πως η αγορά χρειάζεται ό,τι και για όσο το χρειάζεται... Και η ανακύκλωση ακόμη έχει κάδους περιορισμένης χωρητικότητας... Άσε που έχει και κόστος, και οι πελάτες δεν είναι διατεθειμένοι να σκορπάνε τα λεφτά τους...

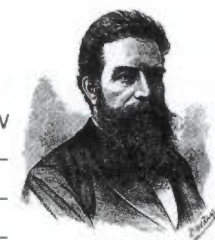
★ Αποζημίωση 5,4 εκατ. ευρώ ζητά η σύζυγος Αχιλλέα Καραμανλή από το ελληνικό κράτος για να επιστρέψει τον τύμβο των Σαλαμινομάχων, 2.500 χρόνια μετά την ιστορική ναυμαχία, που κληρονόμησε από τον πατέρα της, που τον αγόρασε το 1971! Το 1982 η Μελίνα ως υπουργός Πολιτισμού είχε χαρακτηρίσει το χώρο της Κυνοσοῦρας αρχαιολογικό! Ο κ. Ζαχόπουλος Χρ. (μάλιστα... μάλιστα...) ήθελε έναν συμβιβασμό και έδωσε άδεια για τοποθέτηση πλωτών δεξαμενών στην Κυνοσοῦρα. Καταπάτηση του ιερού τύμβου του Μαραθώνα καταγγέλθηκε



και στον κ. Βουλγαράκη μέρες (2005) που έστρεψε τον ανδριάντα του Μιλτιάδη ως δωρητή, και ακόμα ψάχνουν να βρουν λεφτά για απαλλοτρίωση μέρους τού τύμβου (!!!) Αν είναι δυνατόν! Από πού τον αγόρασαν; Ο κ. Λιάπης Μιχ., μάλιστα, απάντησε σε σχετική ερώτηση του βουλευτή Αδωνιδος Γεωργιάδη ότι ο ανδριάντας του Μιλτιάδη, του νικητή στρατηγού, απάδει στο χώρο της μάχης (!!!)... Και στον πρόεδρο του ΠΑΣΟΚ έστειλε γράμμα, και στον κ. Καραμανλή, και στον κ. Παπούλια, και... ακόμα περιμένω απάντηση... Κρίμα, Ελλάδα!

ΕΠΙΜΟΡΦΩΣΗ: Wilhelm Conrad Roentgen (1845-1923)

Οι ακτίνες Roentgen, ή ακτίνες Χ, ανακαλύφθηκαν το 1895 από τον Roentgen. Για την ανακάλυψή του αυτήν ο Roentgen τιμήθηκε με το βραβείο Νόμπελ Φυσικής το 1901. Μελετώντας τα φαινόμενα που συνοδεύουν τη δίοδο του ηλεκτρικού ρεύματος διά μέσου αερίου με πολύ μικρή πίεση, ο Roentgen ανακάλυψε «ένα νέο είδος ακτίνων που μπορούν να διανύσουν μεγάλες αποστάσεις, να διαπεράσουν στερεά σώματα, να ενεργοποιήσουν οθόνες φθορισμού και να διεγείρουν φωτογραφικές πλάκες». «Το χέρι με το δαχτυλίδι» είναι η πρώτη ακτινογραφία μέρους σώματος του ανθρώπου. Το χέρι είναι της Anna Berthe, συζύγου του Roentgen, και ελήφθη από τον ίδιο στις 22 Δεκεμβρίου 1895. Η ακτινογραφία παρουσιάστηκε την 1η Ιανουαρίου 1896 από τον Ludwig Zehnder, καθηγητή στο Πανεπιστήμιο του Freiburg.



ΠΗΓΗ: Περιοδικό «ΥΓΕΙΑ» - Ιατρικά Ανάλεκτα (Τόμος Γ', τεύχος 1, έτος 2009)

27

INTERAMERICAN

Μεγάλη και Σίγουρη

★ Πάνω από τους στόχους της σε όλα τα προϊόντα της κινείται στο 11μηνο η μεγάλη εταιρεία πωλήσεων INTERAMERICAN. Τα ρεκόρ της είναι μεγαλύτερα από ανταγωνιστών της, λένε οι επικεφαλής των Δικτύων Πωλήσεων. Μόνο στη Ζωή είχε τον Οκτώβριο παραγωγή 5.800 εκατ. ευρώ. Υπάρχουν γραφεία της που κάνουν πολλαπλάσια παραγωγή από πολλές εταιρείες ανταγωνιστριες. Μόνο το γραφείο Θωμόπουλου υπολογίζουν ότι κάνει όσα και η «Ευρωπαϊκή Πίστη»... Σύντομα αναμορφώνονται οι κανονισμοί πωλήσεων, και νέες εκπαιδευτικές συνθήκες και συνεργασίες μπαίνουν σε εφαρμογή με οργανισμούς και πανεπιστήμια. Πρακτικές της INTERAMERICAN ακολουθούν αρκετά χρόνια μετά οι αντίπαλοί της, όπως το «Ask me», που λειτουργεί από πενταετίας για στήριξη των συνεργατών της...

★ ΔΥΣΤΥΧΩΣ, υφίσταται ακόμα (το 2009) μια λογοκρισία και μια έλλειψη εμπιστοσύνης μεταξύ εταιρειών και συνεργατών. Ούτε όλοι οι υπάλληλοι ούτε οι διοικητικοί μπορούν να λειτουργήσουν ΕΛΕΥΘΕΡΑ όλες τις χρήσεις των ηλεκτρονικών υπολογιστών των γραφείων τους. Γιατί;

★ Στις 8 Νοεμβρίου 2009 πέθανε ο Κων/νος Σταμούλης, στέλεχος της Εθνικής Τράπεζας, της Ασφαλιστικής, της Τράπεζας Αττικής κ.λπ., έφυγε απ' τη ζωή και ο δικηγόρος της INTERAMERICAN Ιορδάνης Παπαϊωάννου και ο ωραίος άνθρωπος και ασφαλιστής της INTERAMERICAN Αποστολόπουλος. Και ο Αθανασούλιας της ΑΣΠΙΔΟΣ. Αιώνια η μνήμη τους.

★ Η «κρίση» στην ασφαλιστική αγορά είναι και «κρίση» του «μέσου όρου» των διαμεσολαβούντων, που είναι ένα «ξέφραγο αμπέλι» επειδή ίσως «βολεύει» ή «βόλευε» κάποιους. Ποια είναι η «παιδεία» τους; Ποια είναι η «εκπαιδευσί» τους; Ποιο είναι το «βασικό» εισόδημά τους; Το κράτος έχει σχολές υδραυλικών και κρεοπωλών και δεν έχει σχολές ασφαλιστών... Οι εταιρείες εκπαιδεύουν για «λογαριασμό» τους και όχι για το επάγγελμα... Πώς θα ζήσουν αυτοί οι νέοι επαγγελματίες ουδείς ενδιαφέρεται – και πριν μπει στο επάγγελμα ο ασφαλιστής καλείται να προηληρώσει επιμελητήρια, ΤΕΒΕ, εφορίες, έξοδα δημοσίων σχέσεων, μεταφορικά, εκπαιδευτικά... Και να πει αυτά που ΔΕΝ ξέρει για «ψιλά γράμματα», για εξαιρέσεις, για συγκριτικά πλεονεκτήματα, για όφελος πελάτη... Όλοι έρχονται ΕΚ ΤΩΝ ΥΣΤΕΡΩΝ να του ζητήσουν το λόγο στο ΣΚΑΜΝΙ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑΣ... Εταιρείες, δημοσιογράφοι, εφορίες, ταμεία, επιμελητήρια, σύλλογοι, πελάτες... Έλεος! Χρόνια πολλά, ασφαλιστή μου! Ακούω πολλά και για σκέψεις δύσκολων αποφάσεων στο ΕΙΑΣ αν πρέπει να συνεχίσει έτσι ή να κλείσει...



★ Με θέματα και προβλήματα της ασφαλιστικής αγοράς κυκλοφόρησε το 7ο τεύχος της τριμηνιαίας έκδοσης της Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος, με 12 σελίδες. Παντού ιδέες και προσπάθειες χρήσιμες μεν, λίγες δε – και κυρίως με την καλή θέληση πάντα των ολίγων. Έχει έντυπα ο κλάδος, αλλά δεν τα εκμεταλλεύτηκαν όσο θα έπρεπε οι διαμεσολαβούντες και οι σύλλογοι για την προώθηση των θεμάτων τους. Δεν τους «άφηναν»; Δεν «ήθελαν»; Δεν «ήξεραν»; Μαζί με τις ωραίες εκδόσεις τους, ας αξιοποιήσουν και τον Τύπο οι διαμεσολαβούντες υπέρ τους, έστω και τώρα – ποτέ δεν είναι αργά... Κύριε πρόεδρε της Ένωσης Επαγγελματιών Ασφ. Ελλάδος (ΕΕΑΕ), τολμήστε πιο ουσιαστικά...

★ Κάποτε, όταν σπούδαζα στο πανεπιστήμιο Πολιτικές Επιστήμες, έμαθα ότι ο κόσμος μας είναι ένα μπαλόνι που απ' όπου κι αν το πιέσεις κάπου θα διογκωθεί... Κάτι δεν πάει καλά στη Βραζιλία και δεν πίνουν καφέ στο Παρίσι. Κλείνει μια πετρελαιοπηγή στο Ιράν και κρυνώνει η γιαγιά στο Αγρίνιο χωρίς πετρέλαιο... Πιέξεις μια ομάδα και υποφέρει μια άλλη... Πάει καλά η ιστοσελίδα

www.anytime.gr και... αρρωσταίνει το agency... Χαϊδεύεις τους μεσίτες και γκριζοποιούνται οι συντονιστές... Πουλιάς κάτι και κερδίζεις, και σου λείπει από κάπου αλού... Δύσκολες μέρες για να συνταιριάξεις το παλιό με το νέο... Και συνήθως το παλιό φρενάρει. Όμως η λύση είναι «πάμε όλοι μαζί μπροστά ή όσοι εμποδίζετε κάντε στην άκρη, να προχωρήσουμε εμείς που θέλουμε να

τρέξουμε...». Τρίτη λύση δεν υπάρχει. Και κυρίως χρειάζεσαι τα κοντινά-κλαδικά έντυπα να πληροφωρήσουν το κοινό για τις προθέσεις σου... Δίνουν άλλον «αέρα» στο πθικό των ανθρώπων και τις περισσότερες φορές τα καταφέρνουν καλύτερα από τις άλλες επιλογές... «Ενός λεπτού δημοσιότητα» φέρνει τα πάνω κάτω στην παρακίνηση. Φτιάξτε σύμμαχους!

«Μετανάστες» ασφαλιστές

★ Μέσα στο όλο «μπάχαλο» των μετακινήσεων διαμεσολαβούντων, μήπως θα 'πρεπε οι εταιρείες να μαζέψουν κάποια από τα «συντρίμια» τους που δημιούργησαν οι «πρώην» τεχνοκράτες της κακιάς ώρας, όταν κάποτε έδωξαν επί τη αναλήψει των καθηκόντων τους, με άνωθεν εντολές, αξιόλογους συνεργάτες, που «περιφέρονται» σήμερα σαν «μετανάστες» στον κλάδο, εδώ κι εκεί, αδικημένοι, περιφρονημένοι, απαξιωμένοι, ληστευμένοι, καταχρεωμένοι; Έχει κόστος να ξαναφτιάξεις ασφαλιστές... Κάτι «απατεωνοτεχνικές», του στυλ «δικά σου τα έξοδα – δική μου η παραγωγή», κάτι δικαστήρια, κάτι «σπουδαίοι λόγοι» και κάτι εισπήσεις αετονύχηδων, κι αυτών περιφερομένων από εταιρεία σε εταιρεία... Καθημερινά ακούω εκείνο το «πρώην» και μου καίγεται η καρδιά...

Πρώην INTERAMERICAN, πρώην N-N, πρώην METROLIFE, πρώην ALICO, πρώην ΑΓΡΟΤΙΚΗ, πρώην... πρώην... Δεν τα βρήκαμε στο διακανονισμό, λένε... Θα πλήγωνα πολύ αν πω λεπτομέρειες για έναν φίλο μου, Βασίλη Τ..., εξαιρετικό άνθρωπο της Πόλης, που –σε κάποια από τις πολλές αλλαγές ηγεσίας της εταιρείας του και μετά από πολλές μάχες 30 χρόνων– αναγκάστηκε, «οδηγήθηκε» σε αποχώρηση και άκουσα το παράπονό του πίνοντας καφέ στον Βάρσο Κηφισιάς... Έκλαιγε καθώς μιλούσε για την INTERAMERICAN που τον έδιωχνε... Κάτω από το πουκάμισό του η καρδιά του ήταν τραυματισμένη. Έβλεπα τα καλώδια του holder και τον αγκάλιασα... «Πήγαινε, φίλε, ξανακουβέντισε» του είπα... «Πώς να ξεχάσω τη ζωή μου» μου είπε... Τον ξαναβρήκα σε άλλη εταιρεία, σ' αυτήν που είχε ξεκινήσει πριν πάει στην INTERAMERICAN. Τον ξαναείδα στους πρώτους... Τι να πρωτοξεχάσω και πώς να μην αγαπώ αυτούς που ομορφαίνουν τον κλάδο... Σε μια πίτα της N-N (υπ/μα Καλλιάνη, Πατήσια) ένας από τους βραβευόμενους ζήτησε τότε από τον Καραλή σαν πεθάνει να φροντίσουν να τον τυλίξουν με τη σημαία της N-N! Έβρεχε όταν βγήκα έξω και τα δάκρυά μου χάθηκαν στα λασπόνερα που έρχονταν... Χιλιάδες περιστατικά ανθρώπων «ορφανών» στην αγορά, με «ορφανά» συμβόλαια που τα τρώνε κάποιοι με θέσεις, και κουρσάρες, και «δείπνα» που δεν τους χορταίνουν ποτέ... «Αν έβρεχε δάκρυα», θα τους είχαν πνίξει... Ίσως οι αδικίες να 'ναι η αιτία που δεν βλέπουν χαρά κάποιες εταιρείες και «ξεθεμελιώνονται»... Ποτέ, όμως, δεν είναι αργά να «επιστρέψουν οι άσωτοι» στο σπίτι τους...





★ Ενδιαφέ-
ρουσες από-
ψεις του νο-
μικού συμ-
βούλου ΕΑΕΕ
κ. Γιάννη
Παντελίδη

δημοσιεύθηκαν στο «Διασφαλίζω»
και στο www.nextdeal.gr
(25/11/2009). Διαβάστε τις.

★ Άλλαξε η ελληνική ασφαλιστική
αγορά με τις αλλαγές και τους ξέ-
νους. Φάνηκε στην αποχώρηση
Αλέξανδρου Ταμπουρά. Μόνο των
ελληνικών εταιρειών κάποιοι λίγοι
παλιοί φίλοι ήταν στον αποχαιρετι-
σμό. Το μεγαλύτερο μέρος των νυν
κρατούντων αγνοεί παντελώς πρό-
σωπα και πράγματα της πρόσφατης
ασφ. ιστορίας. Βαθιά κατάθλιψη...

★ Πότε λήγει ένα ασφαλιστήριο αυ-
τοκινήτου; Αμέσως, ένα μήνα μετά,
όταν πάρει επιστολή ο πελάτης, όταν
το ακυρώσει ο μεσίτης ή πράκτο-
ρας, όταν το ακυρώσει η εταιρεία,
πότε; Ξέρετε πόσα γίνονται ανάμε-
σα σ' αυτά τα χρονικά διαστήματα,
κυρία ΕΠΕΙΑ;

★ Αλλαγές, ακούμε, ετοιμάζονται
στο ΕΙΑΣ ή κλείσιμο; Κακό γι' αυ-
τούς που το παρέλαβαν ζωντανό.
Κάποιοι αγωνίζονται να το κρατή-
σουν. Ό,τι και να γίνεται, πρέπει να
θυμηθούμε πως έκανε και έργο.

★ Με μεταχρονολογημένες επιτα-
γές «έκλεισαν» αρκετές δοσολη-
ψίες μεταξύ συνεργατών και
ΑΣΠΙΔΟΣ... Όμως... θα τις πληρώ-
σουν;

★ Δυο-τρεις πρώτοι στην ΕΘΝΙΚΗ
ανέλαβαν να «τακτοποιήσουν» τις
μεταγραφές από ΑΣΠΙΔΑ... Κάποιοι
άλλοι διαμαρτύρονται που δεν πή-
ραν «κάτι» και αυτοί... Ούτε ένα τα-
ξίδι για ξεκούραση...

★ Γράψαμε μια άποψη, ότι εταιρείες του
«0%» μεριδίου στην αγορά στον κλάδο Ζω-
ής και κάποια μονοψήφια μερίδια στις Γε-
νικές, κυρίως κλάδου Αυτοκινήτου, που εί-
ναι ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΟ και
«μπαλαντέρ» στα
χαρτοφυλάκια πρακτόρων
με ΥΨΗΛΕΣ προμήθειες και
ύποπτα συμφωνητικά (εί-
ναι άρρωστη η πραγματι-
κότητα στην ασφαλιστι-
κή αγορά και θέλει γε-
ρό φάρμακο - «Τι το
θες το κουταλάκι,
ΕΠΕΙΑ;») οφείλουν να
έχουν μια σύνεση και
ένα «μέτρον άριστον»
στην ελληνική ασφα-
λιστική αγορά και δεν
εννοούσαμε ούτε εν-
νοούμε τις εταιρείες ως
«λογότυπα» ή ως εται-
ρείες νοικοκυρεμένες

ή μπ. Εννοούμε, στο πλαίσιο της
αξιοκρατίας και της δημοκρατικής πλειο-
ψηφίας, ότι τα πρόσωπα που διοικούν αυ-
τές τις εταιρείες, σεβαστά και αξιόλογα κα-
τά τα άλλα, θα πρέπει να έχουν συναισθη-
ση στην οικονομία. Οι «ψήφοι» παίρνονται
καθημερινά, με έναν έναν πελάτη, πόντο
πόντο, συμβόλαιο συμβόλαιο, ασφαλιστή
ασφαλιστή, με δημοκρατικότατο τρόπο. Κα-
λός και ο Γεωργακόπουλος, καλός και ο
Μακρόπουλος, και ο Ζορμπάς, και ο Μπερ-
τσιάς, και ο Τζανής, και ο Αποστολόπου-
λος, και ο Παπαμιχαλόπουλος, και ο Αδα-

★ Με ποιον μεσίτη ο Παύλος Ψωμιάδης ήθελε να συνεργαστεί τελευταία και να κάνουν μα-
ζι εταιρεία, «πηγαίνοντας ο ένας στον άλλο», και παρέκαμπαν τα «εσκαμμένα» στις δοσο-
ληψίες τους Μεσιτική - ΑΣΠΙΔΑ σε θέματα προμηθειών, φακέλων ζημιών, αποζημιώσεων,
αποδόσεων ασφαλιστρών κ.λπ.; Και έκαναν διακανονισμούς με μεταχρονολογημένες επι-
ταγές; Κύριοι της ΕΠΕΙΑ, φροντίσατε να αποδοθούν τέτοια χρήματα; Και πότε ο ΣΕΜΑ θα ενη-
μερώσει για τα μερίδια και τις εταιρείες που συνεργάζονται τα μέλη του;

μαντιάδης Χρ. και ο Ξουράφης, και ο Σαΐας,
και ο Βοτσαρίδης, και ο Ζάχος, και ο Βελ-
λιάδης, και ο Λατσούδας, και ο Μικαλέτος,
και ο Κασκαρέλης, και ο Θεοχάρης, και ο
Βαγιακάκος κ.λπ., αλλά κάποιες
εταιρείες παγκόσμιας προτίμησης
(ALLIANZ, GENERALI, AXA,
EURECO, ΕΘΝΙΚΗ κ.ά.) δεν είναι
δυνατόν να «παγιδεύονται» σ' ένα
αναχρονιστικό περιβάλλον που
παραμένει έτσι λόγω «ψήφων»
εταιρειών μικρών μεριδίων...
Οι ίδιοι πελάτες επιλέγουν και
όχι η παρέα της Ένωσης πέντε
φίλων-ομάδων, παρέα με «λα-
γούς» δημοσιογράφους, που
ανακυκλώνουν τα ίδια και τα
ίδια. Πολλά κενά και ερωτή-
ματα υπάρχουν στα ασφαλι-
στικά ρεπορτάζ. Αν ανέωσα
στην Ένωση σημαίνει επαγ-
γελματισμός, κανόνες, ισονο-
μία και ρεαλισμός. Τώρα το θέ-
μα ελληνικές ή ξένες, τραπεζι-
κές ή μπ, μικρές ή μεγάλες, εί-
ναι πο-

νηρά «εφευρήματα» κάποιων που «σκαρ-
φάλωσαν» στο τρένο χωρίς προϋποθέσεις
ανάλογες της δύναμης της ψήφου ή της
επιλογής των πελατών. Μια ύστατη προ-
σπάθεια σωτηρίας είναι και αυτή η εποχή
που ευνοεί «αλλαγές». Και μπν «κλαψου-
ρίζουν» εδώ κι εκεί μερικοί.

Ε.Σ.



Groupama Φοίνιξ

Με σημαντική παρουσία στην ελληνική αγορά εδώ και
80 χρόνια, με όνομα αναγνωρισμένο για την αξιοπιστία
των υπηρεσιών της, με ένα πολλαπλό δίκτυο διανομής και
όντας πλέον 100% θυγατρική της Groupama, ενός γαλ-
λικού ομίλου διεθνούς εμβέλειας, η Groupama Φοίνιξ
συνδυάζει σήμερα τον επαγγελματισμό που ανέπτυξε όλα
αυτά τα χρόνια με τη δύναμη και την τεχνογνωσία ενός
ισχυρού ομίλου, με κύκλο εργασιών 14,9 δισ. ευρώ στις
11 χώρες όπου δραστηριοποιείται. Η Groupama Φοίνιξ
αξιοποιεί τώρα όλα τα πλεονεκτήματά της, στο πλαίσιο
μιας μακρόχρονης στρατηγικής ανάπτυξης και αποδοτικό-
τητας, με επίκεντρο τους πελάτες της.

Μέλος μιας οικογένειας με νέα οικονομικά και τεχνικά
μέσα

Η Groupama Φοίνιξ ανήκει πλέον στην οικογένεια
Groupama, έναν όμιλο με ολοένα και πιο έντονο διεθνή
χαρακτήρα, του οποίου τα εντυπωσιακά οικονομικά απο-
τελέσματα τού επιτρέπουν να επενδύει συστηματικά με-
γάλα ποσά στην ανάπτυξη των εταιρειών του στο εξωτε-
ρικό.

Ο Όμιλος θέτει έτσι στη διάθεση των θυγατρικών του
όλα τα εφόδια -οικονομικά και τεχνικά μέσα, προσωπι-
κό- τα οποία τους είναι απαραίτητα για να ενισχύσουν

περαιτέρω τη θέση τους. Σήμερα και η Groupama Φοίνιξ
επωφελείται πλήρως από όλα αυτά τα πλεονεκτήματα.

Θυγατρική 100% ενός ομίλου διεθνούς εμβέλειας
ΑΚΟΜΗ ΠΙΟ ΔΥΝΑΤΗ

- Θυγατρική 100% του ομίλου Groupama.
- Σύμβαση αντασφάλισης με τον Όμιλο.
- Αξιοποίηση καταξιωμένης τεχνογνωσίας σε όλους
τους κλάδους ασφάλισης, δεδομένου ότι στη Γαλλία, για
παράδειγμα, η Groupama είναι:

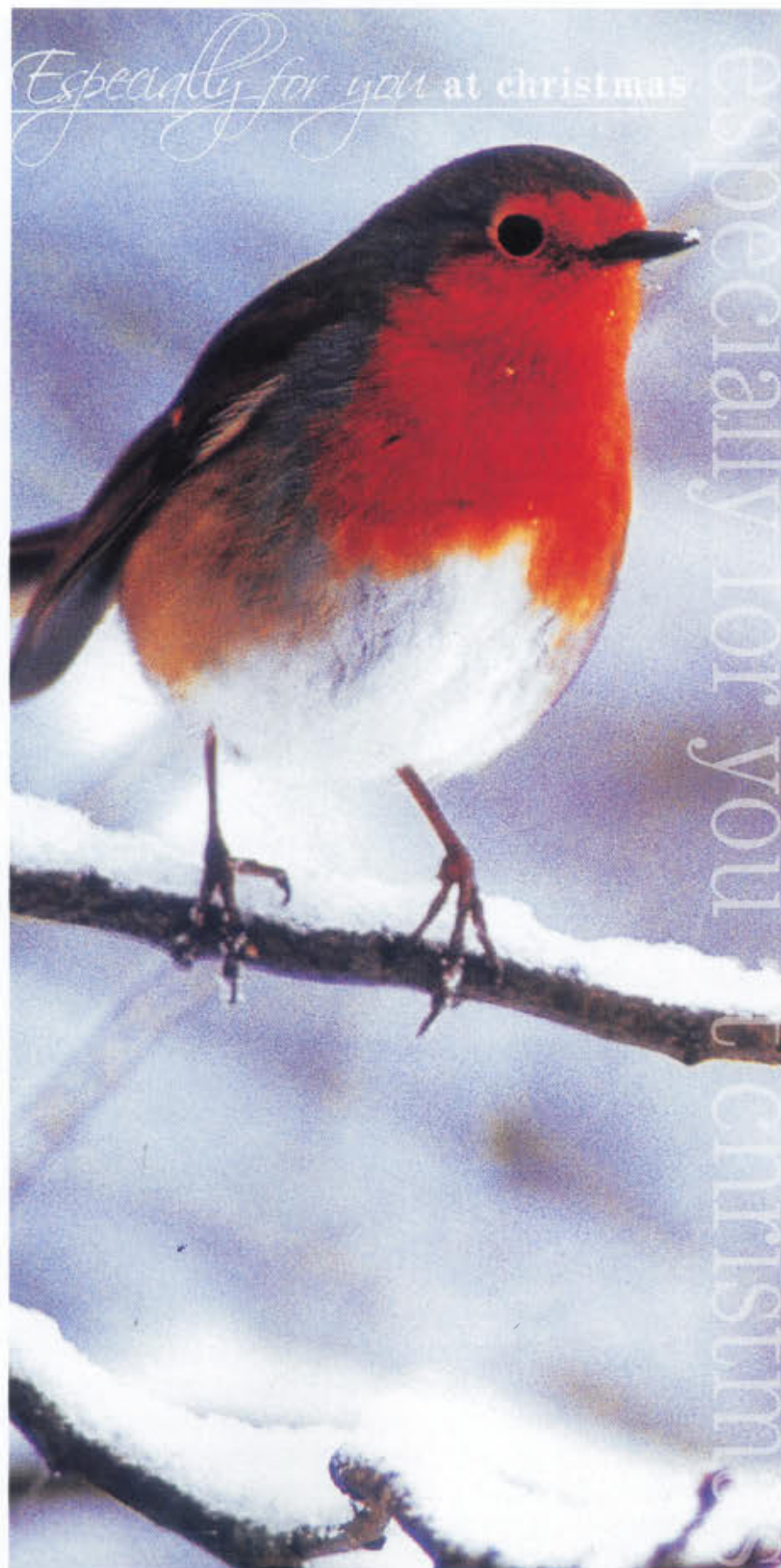
- Η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία στα ατομικά συμ-
βόλαια υγείας, στην τοπική αυτοδιοίκηση και στον αγρο-
τικό τομέα.

- Δεύτερη στις ασφαλίσσεις κατοικίας, στα σκάφη και
στις μεταφορές.

- Τρίτη στον κλάδο αυτοκινήτου και στις ασφαλίσσεις
μικρομεσαίων επιχειρήσεων/βιομηχανιών.

- Εφαρμογή των Διεθνών Προτύπων Χρηματοοικονο-
μικής Πληροφόρησης (IFRS) και επαρκή αποθεματικά,
υψηλότερα των ελαχίστων που απαιτεί η νομοθεσία.

- Υποστήριξη από την Groupama Asset Management,
την εταιρεία διαχείρισης περιουσίας του Ομίλου, η οποία
διακρίνεται συνεχώς για τις επιδόσεις της μεταξύ των
εταιρειών του κλάδου σε διεθνές επίπεδο.



★ Γράφει ο καθηγητής κ. Χρήστος Γιανναράς στην επιφυλλίδα του, στην εφημερίδα «ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ» της 18/10/09:

«Υπάρχει στα πρώτα ενεργήματα του νέου πρωθυπουργού μια ένδειξη επιτελικής λογικής (μοιάζει "άνωθεν" υπαγορευμένη): Η ανάληψη από τον ίδιο του υπουργείου Εξωτερικών, με αναπληρωτή υπουργό όχι απλό υποστηρικτή της Πλεκτάνης Ανάν, αλλά ίσως έναν από τους συντάκτες του νομικού αυτού τερατουργήματος. Αυτή η απροκάλυπτη πρόκληση, σχεδόν ιταμή, σε συνδυασμό με την πλήρη αποσιώπηση των "εθνικών θεμάτων" από τον πρωθυπουργό στην προεκλογική περίοδο και μαζί με την απροειδοποίητη κατάργηση των υπουργείων Μακεδονίας-Θράκης και Αιγαίου, μοιάζει να σηματοδοτούν επιτελική αλλαγή κεντρικού στόχου και προσανατολισμού του ελλαδικού κρατίδιου στη διαχείριση της αυτονομίας του, των συνόρων του, της ιστορικής του συνείδησης».

Κατόπιν όλων αυτών, η σκιά των επερχομένων γεγονότων φαντάζει τρομακτική. Η προσπάθεια όλων των μέσων μαζικής ενημερώσεως να στρέψουν την προσοχήν του Ελληνικού λαού εις τον «σανόν», εις το «τί θα φάει», μαρτυρούν την γιγαντιαία προσπάθειαν, η οποία γίνεται, διά να αποπροσανατολισθή ο Έλληνας από τα ζωτικά υπαρξιακά του προβλήματα, τα οποία είναι το ταχύτατο κλείσιμο, άνευ όρων, του Κυπριακού και του Σκοπιανού, αλλά και του διαμελισμού του Αιγαίου.

Κάπως έτσι προγραμματίζουν τα γεγονότα οι «εντολοδότες»! Φύλακες, γρηγορείτε!

★ Ξαναπροτείνουμε να επανεξετασθεί η σύνθεση και λειτουργία του Δ.Σ. της Ένωσης ΕΑΕΕ σύμφωνα με διεθνή πρότυπα, με στόχο να μη «νοθεύεται» η βούληση των πελατών και διαμεσολαβούντων πρώτης γραμμής με αποφάσεις μειοψηφιών...

ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ – ΕΤΣΙ, ΓΙΑ ΤΗΝ... ΙΣΤΟΡΙΑ



Πηγή: ΑΡΧΕΙΟ ΕΥ. ΑΒΕΡΩΦ

1) ΑΘΗΝΑ, 8 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 1956. Ένα μέρος της ελληνικής αντιπροσωπίας με τον υπουργό Εξωτερικών Ευάγγελο Αβέρωφ αναχωρεί για τη Νέα Υόρκη, για μία ακόμη μάχη στον ΟΗΕ για το Κυπριακό. Δίπλα στον Αβέρωφ, ο Γρηγόρης Κασσιμάτης· πίσω, ο Γεώργιος Σεφέρης.

2) ΑΘΗΝΑ, 17 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 1955. Πρόσκοπος συλλέγει υπογραφές στρατευμένων και πολιτών στο ψήφισμα για την απελευθέρωση του Ελληνοκύπριου Μιχαήλ Καραολή, τον οποίο οι βρετανικές αρχές έχουν καταδικάσει σε θάνατο και εν τέλει τον απαγχονίζουν.

3) ΠΕΙΡΑΙΑΣ, 20 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 1949. Ο Εμφύλιος έχει λήξει με συντριβή του ΔΣΕ. Άνδρες του βρετανικού τάγματος Σάρρεϋ (95-96) αποχωρούν από την Ελλάδα. Έπειτα από πέντε χρόνια παρουσίας στη χώρα, ιδιαίτερα έντονης κατά την περίοδο 1944-1947, οι Βρετανοί μπορούν να κάνουν έναν θετικό για τα συμφέροντα της αυτοκρατορίας απολογισμό. Συνέβαλαν τα μέγιστα στο να επιβληθεί στους Έλληνες η συμφωνία Τσώρτσιλ - Στάλιν του



ΠΗΓΗ: Αθηναϊκό Πρακτορείο Ειδήσεων.



Πηγή: ΣΥΝΑΓΩΓΗ Γ. ΤΣΑΓΚΑΡΗ

Οκτωβρίου 1944 στη Μόσχα, που ήθελε την Ελλάδα (μετά την αποχώρηση των Γερμανών) να ανήκει και πάλι στην «περιοχή ευθύνης» μιας άλλης μεγάλης δύναμης – εν προκειμένω της Βρετανίας, για να παραδώσει και αυτή τη σκυτάλη στις Ηνωμένες Πολιτείες το 1947.

ΣΠΥΡΟΥ - ΣΥΛΛΕΚΤΗΣ ΕΜΠΕΙΡΙΩΝ 3

★ Στις 21/8/2009 σ' έναν γάμο (της Ελίνας Ξυνταρλάκη και του Δημήτρη) βρέθηκα στο Ρέθυμνο, στην Επισκοπή, στο ίδιο τραπέζι με έναν από τους κορυφαίους κρήτες λαϊκούς δημιουργούς, τον Νίκο Μανιά, ξακουστό λαουτιέρη, λυράρη και μία από τις σημαντικότερες φωνές του κρηπικού τραγουδιού. Γεννήθηκε στην Επισκοπή το 1931, στο νομό Ρεθύμνου, που έβγαλε μια μεγάλη ομάδα κρηπικών δημιουργών, όπως ο Ανδρέας Ροδινός (από το Ατσιόπουλο), ο Γιάννης Μπαξεβάνης (Μπερνιδάκης) (από το Ανω Μαλάνιο), ο Αλέκος Καραβίτης (Αντούνη Αγίου Βασιλείου), ο Μανόλης Λαγουδάκης (Λαγός) (από τα Περιβόλια), ο Στέλιος Φουσταλιέρης (Ρέθυμνο), η Λαυρεντία Μπερνιδάκη (αδελφή του Μπαξεβάνη), ο Θανάσης Σκορδαλός (Σπήλι), ο Γιώργος Καλογριδής (Σπήλι), ο Αντώνης Καρεκλάς (Περβόλια), ο Μανόλης Πασπαράκης ή Στραβός (Ανώγειο Μυλοποτάμου), ο Νίκος Παπαδογιάννης (Αγία Μυλοποτάμου), ο Κώστας Μουντάκης (Αλφά Μυλοποτάμου - καταγωγή από Καλλικράτη) κ.ά. Όλοι αυτοί έδωσαν με τον καλύτερο τρόπο το μουσικό μεγαλείο της Κρήτης, μιας ελληνικής περιοχής χιλιάδων ετών που διά μέσου των αιώνων παραμένει μοναδική, αρχέγονη, πρωταγωνίστρια στην πάλη των πολιτισμών, πρωταθλήτρια στα πνευματικά αγωνίσματα και επικεφαλής της αξιοπρέπειας του ανθρώπου μπροστά στη ζωή και στο θάνατο, κάτι που έχει έντονη παρουσία στους χορούς και τα τραγούδια της.

Αυτοί οι γνήσιοι πρεσβευτές της Ελλάδας και της Κρήτης κράτησαν τους έλληνες πιστούς στην παράδοση και τον πολιτισμό. Αυτή η παρέα, μαζί με τους Χανιώτες Χαρίλαο Πιπεράκη, Ν. Χαρχάλη, Γιώργη Σαριδάκη ή Μαύρο, Κώστα Σαριδάκη - Ναύτη και τον Γιάννη Δερμιτζογιάννη από τη Σπεία Λασιθίου (η φήμη του οποίου ανάγκασε τον Νίκο Καζαντζάκη να του στείλει γράμμα θαυμασμού το 1954 από την Αντίπη της Γαλλίας),

αυτή ήταν η πνευματική ηγεσία της Κρήτης στα πέρατα της οικουμένης. Αυτή έριχνε στις μάχες του πολέμου τα παλικάρια της Κρήτης, αυτή γιάτρειε τις πληγές του έρωτα και της αγάπης τους καημούς, αυτή έσπινε αρχαία χορικά με μαυροφορεμένες και μαυροπουκαμισάδες, που περιγελούσαν τον Χάροντα, αυτή κατέγραψε τα άρρητα βιώματα γενεών και γενεών από τον Μίνωα ως σήμερα... Αυτοί που βλέπουν σήμερα από «ψηλά» κάποια «φάλτσα» της νέας γενιάς μουσικών, που ξεφεύγουν στο «μπαρόκ» και τη «σακλαμαρομελωδία», θα αναμετρηθούν μαζί τους αργά ή γρήγορα και θα τους πετάξουν στην αδιαφορία της «λήθης»... Αλλά και η ντροπή θα 'ναι μεγάλη σε όλους εκείνους που τους «λεπλάτψαν», με κακές αναγραφές για το εμπόριο, αγνοώντας και κρύβοντας τ' όνομά τους.

Αγαπητοί φίλοι, και ιδίως εσείς οι κρηπικοί ασφαλιστές, κάντε σχέσεις που θα μείνουν με φόντο γνήσιο, ειλικρινές. Θα αυξηθούν και οι δουλειές σας. Ψάξτε τη μουσική τους την αυθεντική σε γνήσιες, πρωτότυπες, ανόθευτες εκτελέσεις και κάντε τις δώρο σε φίλους, πελάτες, συγγενείς, εδώ και στο εξωτερικό. Δώστε καθαρό, γάργαρα, γευστικό νερό να ξεδιψάσουν οι διψασμένοι συνάνθρωποί μας. Θα είναι τυχεροί όσοι ακούσουν τον Νίκο Μανιά να τραγουδά το «Μ' έκανες και σ' αγάπησα», το «Νυχτοπούλι κάθ' αργά» ή το «Αμέτε με στην εκκλησιά να μω να πέσω στ' άγια...». Ψάξτε να βρείτε και ν' ακούσετε το «Ωχ, μικρό μελαχρινό» και το παράπονο που βγάζουν ο Ανδρέας Ροδινός και ο Γιάννης Μπαξεβάνης όταν τραγουδούν «Εγειραν τα κλώνάρια μου στη γη και μαραθήκαν, κι όσα πουλιά καθόντανε όλα μ' απαρνηθήκαν». Ακούστε από τον Λαγό το «Δακρύζω με παράπονο, με νόνο συλλογούμαι, γιατί είναι όλα μάταια στον ψεύτη κόσμο απ' ούμαι» ή το «Όλοι αγαπούν και χαιρόνται, μα εγώ αγαπώ και κλαίω». Υπέροχο και ανεπανά-



ληπτο το «Όσο βαρούν τα σίδερα» από τον Στέλιο Φουσταλιέρη ή το «Σαν είχες άλλον στην καρδιά τι μ' ήθελες εμένα». Απ' τον Θανάση Σκορδαλό ακούστε το «Όλοι μου λένε γιάντα κλαις κι αν κλαίω ποιον πειράζω...» και από τον Κώστα Μουντάκη τον «Πραματευτή», τον «Κρηπικό τραγουδιστή», τη «Μάχη της Κρήτης», τα «Ριζίτικα»...

Κάθε φορά που βλέπω Κρητικούς να χορεύουν συρτό χανιώτικο ή μαλεβιζώτικο πηδηκτό, σιγανό ή γρήγορο πεντοζάλι ή τον παγκρήτιο χορό σούστα, από αγόρια και κορίτσια αντικριστά και ζευγαρωτά, μου 'ρχονται ήχοι και σκηνές των προγόνων Ελλήνων, μου 'ρχεται στο νου ένα ειδώλιο της μετανακτορικής εποχής που βρέθηκε στο Παλαίκαστρο Σπείας, με μια κρηπικιά γυναίκα να παίζει λύρα και γύρω της άλλες γυναίκες να χορεύουν, ποιος ξέρει πόσων χιλιάδων ετών! Είναι η σκηνή που είδα ξανά φέτος σε πανηγύρι στην Καροτή Ρεθύμνου και σ' έναν άλλο γάμο στα Χανιά, της Νεκταρίας Α. Κωστούρακη, στη βάφτιση της κόρης του Κονταρού και στον γάμο του φίλου μου Κουμπάκη, του ασφαλιστή...

Είναι οι στιγμές που χάνομαι, ρεμβάζοντας σ' αυτές τις «μονομαχίες αντοχής και συναισθημάτων» και αναθαρρύνω πως η Ελλάδα συνεχίζει να ζει στα στήθη πολλών Νεοελλήνων, νέων παιδιών που -όπως και στο χορό- και στη ζωή συνεχίζουν τον όμορφο χορό της συνέχειας της πατρίδας μας...

Διαδώστε την κρηπική μουσική και αυτή θα μας ανταμείψει όλους.

Ε.Σ.

★ Η δημοσιότητα στο 9μηνιο 2009 δείχνει την καταγεγραμμένη της ασφ. αγοράς, με επικεφαλής την INTERAMERICAN. 668 αναφορές στο 30,9% και 778 χιλιάδες μονάδες στην κάλυψη (48,4%). Δεύτερη, μακράν, η ALICO. Δεν ξέρω αν μετριούνται τα κλαδικά περιοδικά και η αναλογία δημοσιότητας που καθημερινά δίνουν οι ασφαλιστές και ποια δημοσιότητα είναι καλή, κακή, αρνητική, αποδοτική. Όπως δεν γνωρίζω αν η δημοσιότητα είναι δυνατότερη προς τους ασφαλιστές ή προς το κοινό, ή και τα δύο, ή η ποιότητα εκπλήρωσης υποχρεώσεων... Συχαρητήρια στην INTERAMERICAN, που ανοίγει το δρόμο για πωλήσεις όχι μόνο των συνεργατών της, αλλά και όλης της αγοράς, και σε όλους όσοι προσπαθούν με τις δυνάμεις τους...

★ Ο νέος προϋπολογισμός δίνει ένα γερό χαστούκι στο κοινωνικό κράτος που είχαμε, με αφορμή τα ελλείμματα και την κρίση. Περικοπή δαπανών στο 4%, μείον στις συντάξεις, μείον στις επιχορηγήσεις ταμείων, μείον στην κοινωνική προστασία, αύξηση φόρων κάπου 9% λόγω εισφοράς κληρονομιών, ΦΜΑΠ, αναπροσαρμογές στις απαλλαγές, φόροι, τόκοι δανείων κ.λπ. Δυστυχώς, ορισμένοι του Δ.Σ. της Ένωσης του 19μελούς (που μάθαμε ότι ο κ. Παλαιολόγος πρότεινε να γίνουν 11, αλλά δεν ήθελαν κάποιοι) πρέπει μαζί με τη δόξα της εξουσίας να γευθούν και την πίκρα της ευθύνης, που σ' αυτήν τη συγκυρία η ασφαλιστική αγορά είναι τραυματισμένη, ανίκανη να σηκώσει το βάρος του ρόλου της και με χαμηλή φήμη... Τα ονόματά τους είναι γνωστά. Μεταξύ τους τα λένε, μεταξύ τους τα κάνουν, μεταξύ τους τα αποφασίζουν, μεταξύ τους συνασπίζονται - πότε για τον Μελά Γιαννιώτη, πότε για τον Παύλο, πότε για τον Κοντομηνά, πότε για τον Νεκτάριο, πότε για τον Δούκα, πότε για τον Μπράβο... που επί θητείας του υποβαθμίστηκε και ο ρόλος του εσωτερικού ελέγχου στην Ένωση.

★ Το Δ.Σ. του Συλλόγου Συντονιστών είναι στα «σύννεφα»... Δεν είναι το προσδοκώμενο όργανο και ο ρόλος του παραμένει «εκτός» από τα πράγματα... Δεν έμεινε τίποτε όρθιο στον κλάδο συντονιστών και αυτοί... «ελπίζουν» να τους σώσουν «άλλοι»... Δεν απέκτησαν ακόμα «φωνή»... Αν δεν είχαμε την οικονομική κρίση, ούτε Εθνική θα υπήρχε ούτε Αγροτική (θα είχαν πουληθεί). Ρίξτε μια ματιά γύρω σας, φίλοι του Δ.Σ., και θα δείτε αφανισμό των συντονιστών, μετάλλαξη τους σε πράκτορες και μεσίτες, καμουφλαρισμένα Agency και «παρέες» που «ευνοούνται» με νοθευμένα Agency με έδρα την Πάτρα - και ασφαλιστές σ' όλη την Ελλάδα με έδρα την Αθήνα και γραφεία σε Μακεδονία, Κρήτη και αλλού... Δεν είναι Agency αυτά, ούτε είναι οι βραβεύσεις γνήσιες, αφού μετράνε διαφορετικά πράγματα... Και υπάρχουν και μερικοί που... «τροφοδοούνται» με... όποια «κυβέρνηση», αλλοιώνοντας τη γνησιότητα στρατολόγησης-απόδοσης. Έχει και ο κλάδος γαμπρούς και ανιψιούς και κουμπάρους. Ελάχιστοι έχουν καθαρούς κανόνες παιχνιδιού. Αποτέλεσμα, να «λιβανίζουν» όλοι τον ΣΕΜΑ των καλών δημοσίων σχέσεων και ελάχιστης παραγωγής στον κλάδο Ζωής και οι συντονιστές του 80% παραγωγής να είναι στην «απ' έξω»...

★ Μεγάλα δίκτυα πωλήσεων αναπτύσσονται παράλληλα με τις εταιρείες. Globus, Δίκτυο Λιάγκα, Δίκτυο HBA - Ζίωγα, Δίκτυο Πετρίδη, Δίκτυο Μάμαλη, FRONTLINE, AVANTI, Δικλίσ, MEGA - Χατζηθεοδοσίου κ.λπ. κ.λπ. Αλλαγές μπροστά ή πίσω; Άλλα πάνε καλά, άλλα εξαφανίζονται σύντομα... Αλλαγή της Αλλαγής. Πολλοί περίμεναν σαν την αλεπού το «κρα» του κόρακα για να αρπάξουν το «τυρί»! Κύριοι της ΕΠΕΙΑ, έχουν προδιαγραφές όλοι αυτοί ή θα πάρουν και αυτοί στο λαιμό τους κόσμο όπως οι εταιρείες;

★ Η οικονομική κρίση και ύφεση επηρέασε όλους τους κλάδους, και την ασφαλιστική αγορά, εδώ και διεθνώς. Οι εταιρείες στενάζουν να τα βγάλουν πέρα και η επαναφορά στην ισορροπία μετά τους κλυδωνισμούς δεν είναι εύκολη υπόθεση. Δυστυχώς, η ελληνική ασφαλιστική αγορά δεν είχε την τύχη να γνωρίσει τη βοήθεια, την ενθάρρυνση, «το χάνι» και το «εύκρατον κλίμα» του κράτους για να σταθεί στα πόδια της. Έλειψαν οι πηγές και καλοί καπεταναίοι. Μέσα σ' αυτόν το χειμώνα κάποιοι «έδωσαν μια κλοτσιά» και πέταξαν τον κλάδο στην παγωνιά. Λασπώθηκε η φήμη του θεσμού, πρόσωπα και εταιρείες «σπύθηκαν στον τοίχο» και το πθικό «καταρράκωθηκε». Σε πολλές περιπτώσεις «βγάλαμε τα μάτια μόνοι μας».

★ Συνηθίζουν οι κλινικές να δίνουν προμήθειες σε γιατρούς για τη σύστασή τους να νοσηλευθεί κάποιος στη συγκεκριμένη κλινική. Θυμάμαι ότι αυτό έγινε και στην Ευρωκλινική. Οι ασφαλιστές που «κουβάλησαν» την πελατεία πήραν τίποτε; Περιμένω να ακούσω τους επικεφαλής αν αυτοί οι ασφαλιστές, που όχι μόνο έφεραν αλλά έγιναν και αυτοί το μεγάλο κομμάτι πελατείας, είχαν «κάτι» τι για να το θυμίζουν στις ομιλίες τους όσοι κάνουν το δάσκαλο σε θέματα υγείας κ.λπ. Το γράφουμε, επειδή οι ίδιοι ασφαλιστές «κουβάλησαν» και αρκετό χρήμα στα Αμοιβαία και κάποια στιγμή έχασαν τ' αβγά και τα καλάθια όταν οι μέτοχοι τα «πούλησαν αλλού»... και δεν τολμούν ούτε να μιλήσουν στους «πρώην» πελάτες τους... και ζουν σαν «ξένοι στην ίδια πόλη», εκτός των αετονύχκων που βολεύονται σε όλα τα συστήματα και ζουν με «μεταχρονολογημένες» επιταγές και συνειδήσεις στις πρωτίες των βραβεύσεων. Περιμένουμε, κ. Βελλιώτη, αν θα γίνει κάτι...

Χριστούγεννα μιας άλλης εποχής



ΑΠΟ ΤΗΝ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΙΣΤΟΡΙΑ

Έκδοση GENERALI, Ιούλιος 2008, Ιταλία



Φωτ. εξωφύλλου
Picasso's sketches.

Το 1900 ένας νέος καλλιτέχνης με το όνομα Pablo Picasso υπέβαλε σε μία ισπανική ασφαλιστική εταιρεία, η οποία ήταν μέλος του ομίλου Generali για πολλά χρόνια, ένα σχέδιο στο οποίο παρουσιάζεται η μητρότητα ως αλληγορία της ασφάλισης.

Franz Kafka.

Ο συγγραφέας εργάστηκε σε γραφείο της Generali στην Πράγα από την 1η Οκτωβρίου 1907 μέχρι τις 15 Ιουλίου 1908.

μιλήσει σε κανένα συνέδριο του ΣΕΜΑ, να μας πει για τις εμπειρίες του και τα «πέτρινα χρόνια» αυτής της σχέσεως... Μπορεί να είναι μεσίτης και μέλος του ΣΕΜΑ με δεσμευμένες υποχρεώσεις;

★ Ποιοι αγοράζουν μετοχές λίγες μέρες πριν γίνουν κάποιες συνεργασίες – συγχωνεύσεις εταιρειών; Ποιοι έπαιζαν, χρησιμοποιώντας τις θέσεις και τις ιδιότητές τους σε διαπραγματεύσεις; Ποια στελέχη παίζουν με μετοχές λίγο πριν γίνουν σημαντικές εξελίξεις;

★ Όσοι έχουν κανόνες στις εταιρείες τους και σωστές διαδικασίες διαχείρισης κινδύνων ίσως καταφέρουν να εξουδετερώσουν τους σεισμούς και κραδασμούς της κρίσεως. Πόσοι έχουν κάποια κεφάλαια στην άκρη, πιο πάνω από τις υποχρεώσεις, για να καλύψουν τέτοιες τρύπες; Πόσοι έκαναν ανασχεδιασμούς στις εταιρείες τους, ώστε με ευελιξία να προσαρμοστούν στα νέα δεδομένα και να ωφεληθούν από τις αλλαγές και τη διείσδυση στους κλάδους που ανέκαμψαν; Πόσοι μετατόπισαν γρήγορα τις επενδύσεις τους από κλάδους ζημιάς σε κερδοφόρες τοποθετήσεις και νέες αγορές; Πόσοι εγκατέλειψαν ομάδες και γεωγραφικές περιοχές ζημιωγόνες, στρεφόμενοι σε περιοχές με νέες ευκαιρίες; Πόσοι προσπάθησαν να ανανεώσουν την εμπιστοσύνη των πελατών τους;

★ Ο κ. Βύρων Μπαλλής, της πρώην INTERBANK και επικεφαλής πρόεδρος της EFG EUROLIFE, θα έπρεπε να «αξιοποιηθεί» από την Ένωση Ασφ. Εταιρειών Ελλάδος για την εμπειρία του σε τραπεζοασφαλιστικά θέματα – τώρα που τα θέματα Bancassurance «καίνε» στην αγορά... Πρώην βασικό στέλεχος του Δημήτρη Κοντομηνά, με αρκετή γνώση και εμπειρία, θα ήταν αρκετά χρήσιμος σε μια «άτυπη» επιτροπή ασφαλιστών – τραπεζικών στελεχών και στην εν γένει συνεργασία τους. Γνωρίζει πολλά περισσότερα και για το πώς θα προφυλαχθούν οι εταιρείες από άστοχες ενέργειες ασφαλιστών και από κίνητρα παραγωγής.

Πάνος Δημητρίου



Διευθύνων σύμβουλος της Generali

Στη συνέντευξή του στο nextdeal.gr ο κ. Δημητρίου επεσήμανε μεταξύ άλλων;

– Για την πορεία της Generali: Ήμασταν και είμαστε δίπλα στον Έλληνα καταναλωτή, ήμασταν δίπλα στις επιχειρήσεις και έχουμε προσφέρει ένα πολύ μεγάλο έργο προς αυτούς.

– Για τις ελληνικές ή ξένες ασφαλιστικές: Ο καταναλωτής όταν απευθύνεται σε ασφαλιστικές εταιρείες, είτε ελληνικές είτε αλλοδαπές, θα πρέπει ουσιαστικά να βλέπει ποια είναι αυτή η ασφαλιστική εταιρεία η οποία ασφαρίζεται και να έχει ως κριτήριο και γνώμονα την ευρωστία και τη σωστή διαχείριση.

– Για την ΕΠΕΙΑ και την εξυγίανση: Από τότε που η ΕΠΕΙΑ ανέλαβε το ρόλο της, νομίζω ότι θα αρχίσει σιγά σιγά η αγορά να ξεκαθαρίζει, που είναι πάρα πολύ σημαντικό για εμάς.

– Για τους διαμεσολαβούντες: Ο χώρος της ασφάλισης χρειάζεται την επικοινωνία, χρειάζεται την επαφή, χρειάζεται την ανταλλαγή απόψεων του ασφαλιστή ή του διαμεσολαβητή αν θέλετε με τον πελάτη και με την εταιρεία. Η συνέντευξη στη διεύθυνση:

http://www.nextdeal.gr/press_item.php?therid=2904

Eric Pierre Kleijnen,



Διευθύνων σύμβουλος της AXA Ασφαλιστικής

Στη συνέντευξή του στο nextdeal.gr ο κ. Kleijnen επεσήμανε μεταξύ άλλων:

– Για την ΕΠΕΙΑ και τις ανακλήσεις αδειών: Η ΕΠΕΙΑ ορθώς έπραξε ό,τι έπραξε... Έχουν τολμήσει και έχουν κά-

νει ό,τι δεν κατάφερε να γίνει τα τελευταία συνεχή 25 έτη.

– Για την AXA στην Ελλάδα: Η μέχρι τώρα πορεία της εταιρείας κρίνεται καλή και μέσα στα πλαίσια του αναπτυξιακού μας προγράμματος σε ό,τι αφορά την παραγωγή συμβολαίων, τη φήμη της και τις υποδομές της.

– Για τη συνεργασία με την Alpha Bank: Σε κάθε συνεργασία υπάρχουν θέματα που πάνε καλά και αυτά είναι αρκετά σε εμάς, και θέματα που χρειάζονται περισσότερη προσοχή. Είμαι, σίγουρος ότι βρισκόμαστε στον σωστό δρόμο. Η συνέντευξη στη διεύθυνση: http://www.nextdeal.gr/press_item.php?therid=2957



• Ο Δημήτρης Κοντομηνάς για τον Αλέξανδρο Ταμπουρά:

Ήταν ευεργέτης μου. Παρακολουθήστε τις δηλώσεις που έκαναν για τον Αλέξανδρο Ταμπουρά παράγοντες της αγοράς στη διεύθυνση: http://www.nextdeal.gr/press_item.php?therid=2819



• Ο Σπύρος Λευθεριώτης για το Επικουρικό Κεφάλαιο: «Με δύο παραρτή-

ματα που δημιούργησε (ένα στην General Union και ένα στα γραφεία του Ομίλου Ασπίς) η διοίκηση του Επικουρικού επιδιώκει να ολοκληρώσει όσο το δυνατόν ταχύτερα την εξυπηρέτηση 135.000 φακέλων ασφαλισμένων που περιμένουν να αποζημιωθούν από τις πέντε εταιρείες που έκλεισαν πρόσφατα».

Παρακολουθήστε τις δηλώσεις του κ. Σπύρου Λευθεριώτη στη διεύθυνση: http://www.nextdeal.gr/press_item.php?therid=2820/

Με την κάμερα του nextdeal.gr



Μία νέα υπηρεσία ενημέρωσης και προβολής των γεγονότων, απόψεων και δραστηριότητας της ασφαλιστικής αγοράς έχει υιοθετήσει πρώτο το www.nextdeal.gr. Το nextdeal.gr δηλώνει παρόν στην ενημέρωση και με τηλεοπτική κάμερα, οδηγώντας και άλλους να αντιγράψουν αυτήν την ωραία πρωτοβουλία.

Μέχρι στιγμής κατέγραψε μερικά σημαντικά για τον κλάδο γεγονότα, όπως η κηδεία του Αλέξανδρου Ταμπουρά και η εκδήλωση του Συνδέσμου Εκπρωσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών (ΣΕΣΑΣΕ) στο Νέο Μουσείο της Ακρόπολης.

Επίσης, έχει καταγράψει τις απόψεις για την ασφαλιστική αγορά του διευθύνοντος συμβούλου της Generali, κ. Πάνου Δημητρίου, και του διευθύνοντος συμβούλου της AXA Ασφαλιστικής, κ. Eric Pierre Kleijnen, αλλά και το έργο του Επικουρικού Κεφαλαίου, με δηλώσεις του προέδρου του κ. Σπύρου Λευθεριώτη.



• Με μία πρωτότυπη εκδήλωση στο Μουσείο της Ακρό-

πολης γιόρτασε την ημέρα της ιδιωτικής ασφάλισης ο Σύνδεσμος Εκπρωσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών. Η κάμερα του «NEXT DEAL» ήταν παρούσα σε μια κορυφαία στιγμή του κλάδου και αποτύπωσε τη γνώμη των δεκάδων καλεσμένων του συνδέσμου, τόσο για το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης όσο και για το Νέο Μουσείο της Ακρόπολης.

Οι δηλώσεις στη διεύθυνση: http://www.nextdeal.gr/press_item.php?therid=2826/

Τι δείχνει η **ακτινογραφία** της ευρωπαϊκής αγοράς που **έκανε η CEA**

Γράφει ο Νίκος Σακελλαρίου

ΑΝΤΟΧΗ ΣΤΗΝ ΚΡΙΣΗ ΕΔΕΙΞΑΝ ΟΙ ΕΥΡΩΠΑΪΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΤΟ 2008

Παρά την σταθερή υποχώρηση του αριθμού των εταιρειών για μία δεκαετία, το 2008 ο αριθμός εταιρειών αυξήθηκε, αν και ο αριθμός των εργαζομένων παρέμεινε σταθερός, με την πλειονότητα να είναι full time εργαζόμενοι

”



Αντοχή στη χρηματοπιστωτική κρίση έδειξαν την προηγούμενη χρονιά οι ασφαλιστικές εταιρείες στην Ευρώπη, σύμφωνα με την ετήσια έκθεση της CEA που παρουσιάστηκε στις αρχές Νοεμβρίου. Τα στοιχεία που παραθέτει ο διεθνής οργανισμός δείχνουν ότι, παρά την κρίση, δεν κλονίστηκε η εμπιστοσύνη των ασφαλισμένων προς

τις εταιρείες και ειδικά προς το θεσμό της ασφάλισης. Τα συνολικά πρωτασφάλιστρα (premiums) του 2008 μειώθηκαν σε σταθερούς όρους κατά 6%, λίγο χαμηλότερα από τα 1,06 τρισ. ευρώ, αλλά τα ασφάλιστρα Γενικών (non life) κατέγραψαν αύξηση της τάξης του 2%. Τα συγκεκριμένα ασφάλιστρα επηρεάστηκαν ελάχιστα α-

πό την οικονομική δυσπραγία εκτός από συγκεκριμένους κλάδους, όπως οι ασφαλίσσεις πιστώσεων που είχαν ισχυρή συσχέτιση με την επιχειρηματική δραστηριότητα.

• Η υποχώρηση των συνολικών εγγεγραμμένων ασφαλιστρών στην Ευρώπη οφείλεται κυρίως στον κλάδο Ζωής, ο οποίος καταλαμβάνει πάνω από

το 60% των συνολικών ασφαλιστρών στην Ευρώπη. Τα πρωτασφάλιστρα του κλάδου κατέγραψαν μία υποχώρηση της τάξης του 11% σε απόλυτους αριθμούς και διαμορφώθηκαν στα 644 δισ. ευρώ το 2008 έναντι 766 δισ. ευρώ το 2007. Αυτή η υποχώρηση ήταν η πρώτη μετά από τις συνεχόμενες ετήσιες αυξήσεις κατά μέσον όρο 6% από το 2002.

Το γεγονός ότι η ασφαλιστική βιομηχανία στην Ευρώπη θεωρείται ως ένας από τους μεγαλύτερους θεσμικούς επενδυτές επηρεάστηκε ιδιαίτερα από την πτώση των μετοχών και την αύξηση των spreads (περιθώριο) ομολόγων δημιουργήσε πιέσεις στα επενδυτικά χαρτοφυλάκια των ασφαλιστικών εταιρειών. Η συνολική αξία των επενδυτικών χαρτοφυλακίων, εκτιμημένη σε τρέχουσες αξίες (market value), μειώθηκε από 7,2 τρισ. ευρώ το 2007 σε 6,9 τρισ. ευρώ το

2008, δηλαδή περίπου 1%, συγκρινόμενη με μείωση κατά 4% το 2007. Ήταν η πρώτη υποχώρηση των επτιστοιχημένων αποδόσεων κατά την τελευταία δεκαετία.

Παρά τη δυσχερή συγκυρία για τους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς, ο αριθμός των ασφαλιστικών οργανισμών στην Ευρώπη αυξήθηκε στους 5.170 το 2008 από 5.124 που ήταν το 2007. Ο αριθμός των απασχολούμενων στην ασφαλιστική βιομηχανία το 2008 διαμορφώθηκε κοντά στο 1 εκατ. εργαζόμενους, αυξημένος κατά 0,5% σε σχέση με το 2007.

Πού είναι επενδεδυμένες οι ασφαλιστικές

Οι κυριότερες τοποθετήσεις των ευρωπαϊκών ασφαλιστικών ήταν κυρίως σε μετοχές και ομόλογα κατά 34,3%, καταθέσεις 25% και εταιρικά ομόλογα κατά

15,4%. Τα υπόλοιπα ήταν σε ακίνητα και ρευστά διαθέσιμα.

Αύξηση των εταιρειών - Αμετάβλητοι οι εργαζόμενοι

Το παράδοξο της συγκυρίας ήταν το γεγονός ότι, παρά την σταθερή υποχώρηση του αριθμού των εταιρειών για μία δεκαετία, το 2008 ο αριθμός εταιρειών αυξήθηκε, αν και ο αριθμός των εργαζομένων παρέμεινε σταθερός, με την πλειονότητα να είναι full time εργαζόμενοι.

Δίκτυα διανομής

Το βασικότερο δίκτυο διανομής για τα προϊόντα Ζωής στις δυτικές χώρες και στην Τουρκία αποτελεί το bancassurance, δηλαδή η χρήση των τραπεζικών δικτύων για τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων. Στο Ην. Βασίλειο, όμως, το bancassurance ουσιαστικά δεν υπάρχει για τα προϊόντα Ζωής. Το πρακτορειακό

δίκτυο (agency) είναι ιδιαίτερα διαδεδομένο σε Σλοβακία, Βουλγαρία, Ολλανδία, Γερμανία και Σλοβενία και είναι πολύ συνηθισμένο σε Πολωνία και Κροατία. Οι μεσίτες ασφαλίσεων (brokers) οδηγούν τον κλάδο Ζωής στη Βρετανία και την Ιρλανδία και αρκετά συνηθισμένο στο Βέλγιο. Απευθείας πωλήσεις ασφαλειών μέσω άλλων δικτύων (κυρίως ασφαλιστικών συμβούλων) συνηθίζονται στην Ιρλανδία, αλλά είναι εξίσου συνηθισμένες σε Κροατία, Σουηδία, Ολλανδία, Πολωνία, Αυστρία και Βέλγιο.

Η διανομή των προϊόντων Γενικών Ασφαλειών (non life) ελάχιστα άλλαξε το 2008 σε σχέση με το 2007, καθώς κυριαρχούν οι πωλήσεις μέσω

πρακτόρων και μεσιτών. Ειδικά οι πράκτορες διαδραματίζουν αυξημένο ρόλο στη διανομή προϊόντων Γενικών Ασφαλειών. Τα δίκτυα πωλήσεων είναι ιδιαίτερα διαδεδομένα σε Ιταλία, Τουρκία, Σλοβενία και Πορτογαλία. Αν και οι μεσίτες παραμένουν λιγότερο σημαντικοί από τους πράκτορες στις περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες, είναι ιδιαίτερα διαδεδομένοι στο Βέλγιο, στην Ιρλανδία και στο Ην. Βασίλειο. Σε ό,τι αφορά τα προϊόντα Γενικών Ασφαλίσεων, το bancassurance προτιμάται λιγότερο, αντίθετα με ό,τι συμβαίνει στα προϊόντα Ζωής. Γενικότερα, επισημαίνει η έρευνα της CEA, οι απευθείας πωλήσεις είναι πιο διαδεδομένες στις Γενικές Ασφαλίσεις από τις Ασφαλίσεις Ζωής, όπου τα προϊόντα είναι πιο πολύπλοκα.

Η μάχη των πρωτασφαλίστρων

Τα στοιχεία που παρέδωσαν στη CEA οι εθνικές οργανώσεις των Ασφαλιστικών Εταιρειών δείχνουν ότι τα συνολικά πρωτασφάλιστρα (premiums) σε 33 κράτη που αποτελούν τον ευρωπαϊκό οργανισμό ανέρχονται σε 1,059 τρισ. ευρώ. Το ποσό αυτό δείχνει μία υποχώρηση της τάξης του 6% (-10% με τις σημερινές συναλλαγματικές διαφορές) έναντι των πρωτασφαλίστρων του 2007 που ανέρχεται σε 1,182 τρισ. ευρώ. Ενδεικτικά της μεταβολής αυτή είναι ότι τα 1,059 τρισ. ευρώ είναι αυξημένα κατά 7% έναντι του 2006 και μειωμένα κατά 1% συγκριτικά μ' αυτά της περιόδου 2000-2001 με τη χρηματιστηριακή κρίση. Η μείωση αυτή προήλθε κυρίως από τον κλάδο Ζωής που αντι-

προσωπεί πάνω από το 60% όλων των πρωτασφαλίστρων. Στις Γενικές Ασφαλίσεις οι κυρίαρχοι κλάδοι είναι ο κλάδος αυτοκινήτου μαζί με τα ατυχήματα & υγεία, με ποσοστά περίπου 12% ο καθένας. Η ασφάλιση ακινήτων είναι η 3η κατηγορία, με ποσοστό που αντιστοιχεί σε περίπου 8% στο σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς.

Παγκόσμια επίδραση στις ασφαλίσεις

Η κρίση του 2008 επηρέασε περισσότερο τις ασφαλιστικές εταιρείες εκτός Ευρώπης, με αποτέλεσμα η εικόνα της παγκόσμιας ασφαλιστικής αγοράς να εμφανιστεί σημαντικά μειωμένη. Σύμφωνα με τη Swiss Re, η παγκόσμια παραγωγή πρωτασφαλίστρων (premiums) ανέρχονταν σε 4,270 τρισ. δολάρια το 2008, μειωμένη κατά 11,2% σε σχέση με το 2007. Το μερίδιο της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς στο σύνολο της παγκό-

σμιας αγοράς μειώθηκε στο 41%, από 43% που ήταν το 2007. Αυξητική ήταν η τάση για το μερίδιο της αμερικανικής αγοράς στο σύνολο της παγκόσμιας αγοράς, παρά την κρίση σε μεγάλους αμερικανικούς ομίλους, ενώ αυξητικά κινήθηκαν και τα μερίδια της ασιατικής ασφαλιστικής αγοράς και των υπολοίπων.

Η διάρθρωση και η κατανομή του κλάδου Ζωής

Κυρίαρχες αγορές στην ευρωπαϊκή αγορά είναι η Βρετανία και η Γαλλία, οι οποίες παράγουν το 33% και το 20% αντίστοιχα των συνολικών ασφαλιστρών στον κλάδο Ζωής. Τα στοιχεία που παρουσίασε η CEA δείχνουν ότι το 2008 τα συνολικά ευρωπαϊκά ασφάλιστρα στον κλάδο Ζωής μειώθηκαν κατά 11% και η παραγωγή τους ανέρχονταν σε 644 δισ. ευρώ έναντι 766 δισ. ευρώ το 2007. Η

ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΜΕΙΚΤΑ ΚΑΤΑΓΕΓΡΑΜΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ				
		2007	2008	ΠΟΣΟΣΤΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
AT	ΑΥΣΤΡΙΑ	15.874	16.214	2.1%
BE	ΒΕΛΓΙΟ	31.193	29.031	-6.9%
BG	ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ	769	926	20.4%
CH	ΕΛΒΕΤΙΑ	30.132	33.171	6.4%
CY	ΚΥΠΡΟΣ	695	742	6.8%
CZ	ΤΣΕΧΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ	4.786	5.606	5.2%
DE	ΓΕΡΜΑΝΙΑ	162.856	164.500	1.0%
DK	ΔΑΝΙΑ	19.570	21.200	8.4%
EE	ΕΣΘΟΝΙΑ	434	401	-7.6%
ES	ΙΣΠΑΝΙΑ	54.397	58.603	7.7%
FI	ΦΙΛΑΝΔΙΑ	15.047	16.008	6.4%
FR	ΓΑΛΛΙΑ	195.723	183.498	-6.2%
GR	ΕΛΛΑΔΑ	4.686	4.751	1.4%
HR	ΚΡΟΑΤΙΑ	1.235	1.341	6.9%
HU	ΟΥΓΓΑΡΙΑ	3.701	3.540	-4.3%
IE	ΙΡΛΑΝΔΙΑ	18.204	13.333	-26.8%
IS	ΙΣΛΑΝΔΙΑ	403	279	-31.7%
IT	ΙΤΑΛΙΑ	99.095	92.016	-7.1%
LI	ΛΙΧΤΕΝΣΤΑΙΝ	4.200	3.773	-13.2%
LT	ΛΙΘΟΥΑΝΙΑ	606	560	-7.5%
LU	ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ	1.222	1.927	57.7%
LV	ΛΕΤΟΝΙΑ	438	480	10.0%
MT	ΜΑΛΤΑ	353	307	-13.0%
NL	ΟΛΛΑΝΔΙΑ	74.882	76.175	1.7%
NO	ΝΟΡΒΗΓΙΑ	12.965	12.764	-1.0%
PL	ΠΟΛΩΝΙΑ	11.580	16.897	35.4%
PT	ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	13.751	15.332	11.5%
RO	ΡΟΥΜΑΝΙΑ	2.018	2.403	31.4%
SE	ΣΟΥΗΔΙΑ	25.083	24.078	-0.2%
SI	ΣΛΟΒΕΝΙΑ	1.894	2.019	6.6%
SK	ΣΛΟΒΑΚΙΑ	1.714	2.032	9.7%
TR	ΤΟΥΡΚΙΑ	6.119	6.179	7.8%
UK	ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ	366.572	249.233	-20.9%
ΣΥΝΟΛΟ		1.182.198	1.059.319	-6.4%

ΜΕΙΚΤΑ ΚΑΤΑΓΕΓΡΑΜΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ				
		2007	2008	ΠΟΣΟΣΤΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
AT	ΑΥΣΤΡΙΑ	8.668	8.852	2.1%
BE	ΒΕΛΓΙΟ	9.535	9.892	3.7%
BG	ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ	649	784	20.7%
CH	ΕΛΒΕΤΙΑ	12.655	13.264	1.3%
CY	ΚΥΠΡΟΣ	372	401	7.7%
CZ	ΤΣΕΧΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ	2.837	3.325	5.3%
DE	ΓΕΡΜΑΝΙΑ	83.955	84.900	1.1%
DK	ΔΑΝΙΑ	5.952	6.201	4.3%
EE	ΕΣΘΟΝΙΑ	254	274	8.0%
ES	ΙΣΠΑΝΙΑ	31.056	32.597	5.0%
FI	ΦΙΛΑΝΔΙΑ	3.129	3.270	4.5%
FR	ΓΑΛΛΙΑ	58.643	60.948	3.9%
GR	ΕΛΛΑΔΑ	2.185	2.275	4.1%
HR	ΚΡΟΑΤΙΑ	897	988	8.5%
HU	ΟΥΓΓΑΡΙΑ	1.678	1.706	1.8%
IE	ΙΡΛΑΝΔΙΑ	3.610	3.333	-7.7%
IS	ΙΣΛΑΝΔΙΑ	369	258	-30.1%
IT	ΙΤΑΛΙΑ	37.656	37.451	-0.5%
LI	ΛΙΧΤΕΝΣΤΑΙΝ	170	239	35.7%
LT	ΛΙΘΟΥΑΝΙΑ	377	427	13.3%
LU	ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ	673	702	4.3%
LV	ΛΕΤΟΝΙΑ	401	453	13.3%
MT	ΜΑΛΤΑ	125	126	0.7%
NL	ΟΛΛΑΝΔΙΑ	48.515	50.177	3.4%
NO	ΝΟΡΒΗΓΙΑ	4.594	4.742	3.9%
PL	ΠΟΛΩΝΙΑ	4.837	5.797	11.2%
PT	ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	4.382	4.320	-1.4%
RO	ΡΟΥΜΑΝΙΑ	1.570	1.951	37.1%
SE	ΣΟΥΗΔΙΑ	7.575	6.997	-4.0%
SI	ΣΛΟΒΕΝΙΑ	1.285	1.376	7.1%
SK	ΣΛΟΒΑΚΙΑ	861	966	3.9%
TR	ΤΟΥΡΚΙΑ	5.374	5.352	-0.4%
UK	ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ	71.323	60.810	-14.7%
ΣΥΝΟΛΟ		416.161	415.154	-0.2%

ΜΕΙΚΤΑ ΚΑΤΑΓΕΓΡΑΜΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΖΩΗΣ				
		2007	2008	ΠΟΣΟΣΤΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
AT	ΑΥΣΤΡΙΑ	7.206	7.362	2.2%
BE	ΒΕΛΓΙΟ	21.658	19.139	-11.6%
BG	ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ	121	142	18.0%
CH	ΕΛΒΕΤΙΑ	17.477	19.907	10.1%
CY	ΚΥΠΡΟΣ	323	341	5.7%
CZ	ΤΣΕΧΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ	1.950	2.281	5.1%
DE	ΓΕΡΜΑΝΙΑ	78.901	79.600	0.9%
DK	ΔΑΝΙΑ	13.617	14.999	10.2%
EE	ΕΣΘΟΝΙΑ	180	127	-29.7%
ES	ΙΣΠΑΝΙΑ	23.341	26.006	11.4%
FI	ΦΙΛΑΝΔΙΑ	11.918	12.738	6.9%
FR	ΓΑΛΛΙΑ	137.080	122.550	-10.6%
GR	ΕΛΛΑΔΑ	2.501	2.476	-1.0%
HR	ΚΡΟΑΤΙΑ	338	352	2.5%
HU	ΟΥΓΓΑΡΙΑ	2.024	1.834	-9.3%
IE	ΙΡΛΑΝΔΙΑ	14.594	10.000	-31.5%
IS	ΙΣΛΑΝΔΙΑ	34	21	-38.2%
IT	ΙΤΑΛΙΑ	61.439	54.565	-11.2%
LI	ΛΙΧΤΕΝΣΤΑΙΝ	4.030	3.534	-15.3%
LT	ΛΙΘΟΥΑΝΙΑ	228	132	-42.0%
LU	ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ	549	1.224	123.0%
LV	ΛΕΤΟΝΙΑ	37	27	-26.2%
MT	ΜΑΛΤΑ	228	181	-20.6%
NL	ΟΛΛΑΝΔΙΑ	26.367	25.998	-1.4%
NO	ΝΟΡΒΗΓΙΑ	8.371	8.022	-1.7%
PL	ΠΟΛΩΝΙΑ	6.743	11.100	52.8%
PT	ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	9.369	11.012	17.5%
RO	ΡΟΥΜΑΝΙΑ	448	452	1.3%
SE	ΣΟΥΗΔΙΑ	17.508	17.081	-1.4%
SI	ΣΛΟΒΕΝΙΑ	609	643	5.6%
SK	ΣΛΟΒΑΚΙΑ	853	1.066	15.6%
TR	ΤΟΥΡΚΙΑ	745	827	18.4%
UK	ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ	295.249	188.422	-25.7%
ΣΥΝΟΛΟ		766.038	644.163	-15.9%

ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΟΧΗΜΑΤΩΝ				
		2007	2008	ΠΟΣΟΣΤΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
AT	ΑΥΣΤΡΙΑ	2.884	2.853	-1.1%
BE	ΒΕΛΓΙΟ	3.089	3.129	1.3%
BG	ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ	445	549	23.5%
CH	ΕΛΒΕΤΙΑ	3.270	3.366	0.5%
CY	ΚΥΠΡΟΣ	163	172	5.7%
CZ	ΤΣΕΧΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ	1.405	1.626	4.0%
DE	ΓΕΡΜΑΝΙΑ	20.800	20.372	-2.1%
DK	ΔΑΝΙΑ	1.760	1.744	-0.8%
EE	ΕΣΘΟΝΙΑ	176	187	6.5%
ES	ΙΣΠΑΝΙΑ	12.298	12.138	-1.3%
FI	ΦΙΛΑΝΔΙΑ	1.189	1.245	4.7%
FR	ΓΑΛΛΙΑ	17.703	17.969	1.5%
GR	ΕΛΛΑΔΑ	1.331	1.371	3.0%
HR	ΚΡΟΑΤΙΑ	517	564	7.4%
HU	ΟΥΓΓΑΡΙΑ	929	923	-0.6%
IE	ΙΡΛΑΝΔΙΑ	1.544	1.420	-8.0%
IS	ΙΣΛΑΝΔΙΑ	202	133	-34.2%
IT	ΙΤΑΛΙΑ	21.524	20.845	-3.2%
LI	ΛΙΧΤΕΝΣΤΑΙΝ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
LT	ΛΙΘΟΥΑΝΙΑ	244	276	13.3%
LU	ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ	324	333	2.8%
LV	ΛΕΤΟΝΙΑ	245	268	9.5%
MT	ΜΑΛΤΑ	62	62	0.0%
NL	ΟΛΛΑΝΔΙΑ	4.669	4.697	0.6%
NO	ΝΟΡΒΗΓΙΑ	1.826	1.887	6.0%
PL	ΠΟΛΩΝΙΑ	2.891	3.494	12.2%
PT	ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	1.944	1.810	-6.9%
RO	ΡΟΥΜΑΝΙΑ	1.252	1.522	34.1%
SE	ΣΟΥΗΔΙΑ	2.458	2.274	-3.8%
SI	ΣΛΟΒΕΝΙΑ	522	555	6.3%
SK	ΣΛΟΒΑΚΙΑ	547	607	6.6%
TR	ΤΟΥΡΚΙΑ	2.582	2.577	-0.2%
UK	ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ	18.951	16.504	-12.9%
ΣΥΝΟΛΟ		129.747	127.473	-1.8%

πτώση αυτή ήταν η μεγαλύτερη της τελευταίας δεκαετίας. Οι επιδράσεις από την οικονομική κρίση ήταν πολλές και διαφορετικές για τον κλάδο Ζωής. Κατ' αρχάς, η πτώση των κεφαλαιαγορών οδήγησε σε μείωση του κλάδου των Unit Linked προϊόντων. Δεύτερον, τα προϊόντα Ζωής έχασαν κατά το δεύτερο εξάμηνο του 2008 τις πωλήσεις από τα βραχυπρόθεσμα ασφαλιστικά-τραπεζικά προϊόντα που πρόσφεραν υψηλές αποδόσεις, επενδύοντας στην πορεία των επιτοκίων. Αξίζει να σημειωθεί, επισημαίνει η CEA, ότι εξαιτίας των εξαιρετικών συνθηκών του 2007 στις διεθνείς κεφαλαιαγορές οι συγκρίσεις μεταξύ των δύο ετών θα πρέπει να είναι ιδιαίτερα προσεκτικές.

Η ανάπτυξη του κλάδου Ζωής διαφοροποιείται ανάλογα με τις πρακτικές που ακολουθούνται σε διάφορες χώ-

ρες. Στις δυτικές χώρες -και ιδιαίτερα στην Ιρλανδία, που επλήγη από την κρίση, και στη Βρετανία- η πτώση της παραγωγής πρωτασφαλιστρών ήταν μεγαλύτερη του 25%. Η Γαλλία, το Βέλγιο και η Ιταλία κατέγραψαν πτώση που διαμορφωνόταν σε περίπου 10%, ποσοστό που αντιστοιχεί στον μέσον όρο της CEA. Σ' αυτές τις χώρες τα προϊόντα unit linked άμεσων καταβολών είναι ιδιαίτερα δημοφιλή και, φυσικά, η χρηματοπιστωτική κρίση επηρέασε τις πωλήσεις αυτών των προϊόντων.

Οι αγορές με μεγάλα μερίδια από κλασικά προϊόντα Ζωής είναι πιο συχνές σε χώρες όπως η Γερμανία, όπου η παραγωγή αυξήθηκε κατά 1% το 2008 σε σχέση με το 2007. Οι μοναδικές αγορές από τη Δυτ. Ευρώπη που κατέγραψαν αύξηση παραγωγής το 2008 στα προϊόντα Ζωής ήταν το

Λουξεμβούργο, η Ισπανία και η Πορτογαλία. Ειδικά στο Λουξεμβούργο αυξήθηκε με θεαματικό ποσοστό κατά 123%, το οποίο ερμηνεύεται από τη μεγάλη εισροή κεφαλαίων σε μία τοπική ασφαλιστική εταιρεία. Στην Ισπανία η αύξηση καθοδηγήθηκε κυρίως από πολλούς επενδυτές που επέστρεψαν σε ασφαλιστικά προϊόντα, φεύγοντας από άλλα επενδυτικά προϊόντα. Στην Πορτογαλία ο κλάδος Ζωής ευνοήθηκε από τις μεταβιβάσεις κεφαλαίων που προέρχονταν από τον τραπεζικό κλάδο της χώρας.

Στην κεντρική Ευρώπη και στα ανατολικά κράτη η εικόνα του 2008 ήταν μεικτή. Την ίδια στιγμή που υπήρχε έντονη πτώση στα πρωτασφάλιστρα στις χώρες της Βαλτικής, οι οποίες χτυπήθηκαν σκληρά από την κρίση, η Πολωνία, η Σλοβακία και η Ρουμανία

κατέγραψαν διψήφια άνοδο στις παραγωγές ασφαλιστρών ζωής. Στην Πολωνία η αύξηση αποδίδεται στην ανάπτυξη του bancassurance και στην ελκυστικότητα των βραχυπρόθεσμων προϊόντων Ζωής που οδήγησαν σε έκρηξη πωλήσεων. Επίσης, παρατηρήθηκε μία μεταστροφή από προϊόντα Unit Linked προς κλασικά προϊόντα Ζωής.

Σε ό,τι αφορά τις προβλέψεις για το 2009-2010, η CEA εκτιμά ότι οι επιχειρηματικές συνθήκες για τους ασφαλιστές ζωής θα παραμείνουν δύσκολες. Ωστόσο, σε μεσοπρόθεσμο ορίζοντα αναμένεται να βελτιωθεί η κατάσταση, καθώς οι οικο-

νομίες και οι κεφαλαιαγορές θα ανακάμψουν.

Η εικόνα της αγοράς γενικών ασφαλίσεων

Τα ασφάλιστρα των κλάδων Γενικών Ασφαλίσεων επηρεάστηκαν λιγότερο από την οικονομική κατάσταση και οπισθοδρόμηση που παρατηρήθηκε το προηγούμενο διάστημα. Τα πρωτασφάλιστρα κατέγραψαν μικρή άνοδο 2%, καθώς διαμορφώθηκαν στα 415 δισ. ευρώ. Το 62% της συνολικής παραγωγής ασφαλιστρών Γενικών Ασφαλίσεων προέρχονταν από το Ην. Βασίλειο, τη Γερμανία, τη Γαλλία και την Ολλανδία. Σε ό,τι αφορά ενδοκλαδικές διαφοροποιήσεις, ο κλάδος αυτοκινήτου (Motor) είχε υποχώρηση κατά 2%, ο κλάδος ατυχημάτων αυξήθηκε κατά 2%, ο κλάδος ασφάλισης

ακινήτων είχε υποχώρηση 1%, ο κλάδος γενικών απαιτήσεων και βιομηχανικών κινδύνων μειώθηκε κατά 3%, ο κλάδος των ναυτιλιακών ασφαλίσεων μειώθηκε κατά 7%, οι νομικές ασφαλίσεις αυξήθηκαν κατά 3% και υπόλοιπα προϊόντα κατά 7%.

• Έντονες ήταν οι διαφοροποιήσεις στην παραγωγή ασφαλιστρών στις Γενικές Ασφαλίσεις ανάλογα με τις χώρες. Στην κεντρική και ανατολική Ευρώπη οι αριθμητικές μεταβολές ήταν υψηλότερες απ' αυτές στις δυτικές χώρες. Η μεγαλύτερη χώρα σε ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλίσεων, η Πολωνία, κατέγραψε αύξηση πάνω από 10% σε πρωτα-

σφάλιστρα εξαιτίας της αύξησης στον αριθμό των ασφαλισμένων οχημάτων και στη μεγάλη αύξηση στην αγορά ακινήτων.

Στα δυτικά κράτη τα πρωτασφάλιστρα στις Γενικές Ασφαλίσεις μειώθηκαν σε 5 κράτη. Στην Ιταλία, στη Βρετανία, στην Πορτογαλία και στη Σουηδία η πτώση ήταν μικρή. Στην Ιρλανδία η χρηματοπιστωτική κρίση επέδρασε άσχημα στον κλάδο.

Κλάδος αυτοκινήτου

Ο κλάδος αυτοκινήτου αποτελεί μία από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές μονάδες, με παραγωγή που αποτελεί το 30% επί της συνολικής παραγωγής ασφαλιστρών στις Γενικές Ασφαλίσεις. Κύριοι «παίκτες» στην αγορά αυτήν είναι η Ιταλία, η Γερμανία, η Γαλλία και η

ΓΕΝΙΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΕΥΘΥΝΗΣ				
		2007	2008	ΠΟΣΟΣΤΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
AT	ΑΥΣΤΡΙΑ	660	681	3.2%
BE	ΒΕΛΓΙΟ	726	750	3.3%
BG	ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ	16	16	2.2%
CH	ΕΛΒΕΤΙΑ	1.154	1.354	13.5%
CY	ΚΥΠΡΟΣ	33	35	8.2%
CZ	ΤΣΕΧΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ	372	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
DE	ΓΕΡΜΑΝΙΑ	6.821	6.826	0.1%
DK	ΔΑΝΙΑ	208	215	3.5%
EE	ΕΣΘΟΝΙΑ	5	6	1.3%
ES	ΙΣΠΑΝΙΑ	1.892	1.885	-0.4%
FI	ΦΙΛΑΝΔΙΑ	177	176	-0.6%
FR	ΓΑΛΛΙΑ	6.553	6.792	3.6%
GR	ΕΛΛΑΔΑ	71	72	1.4%
HR	ΚΡΟΑΤΙΑ	34	38	10.8%
HU	ΟΥΓΓΑΡΙΑ	72	78	8.6%
IE	ΙΡΛΑΝΔΙΑ	691	638	-7.7%
IS	ΙΣΛΑΝΔΙΑ	27	14	-12.4%
IT	ΙΤΑΛΙΑ	3.256	3.314	1.8%
LI	ΛΙΧΤΕΝΣΤΑΙΝ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
LT	ΛΙΘΟΥΑΝΙΑ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	24	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
LU	ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ	58	62	6.9%
LV	ΛΕΤΟΝΙΑ	11	12	8.6%
MT	ΜΑΛΤΑ	7	7	1.1%
NL	ΟΛΛΑΝΔΙΑ	1.197	1.256	4.9%
NO	ΝΟΡΒΗΓΙΑ	144	151	7.5%
PL	ΠΟΛΩΝΙΑ	238	277	8.2%
PT	ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	108	109	1.0%
RO	ΡΟΥΜΑΝΙΑ	34	33	8.5%
SE	ΣΟΥΗΔΙΑ	405	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
SI	ΣΛΟΒΕΝΙΑ	43	48	11.6%
SK	ΣΛΟΒΑΚΙΑ	48	56	7.2%
TR	ΤΟΥΡΚΙΑ	260	156	-36.1%
UK	ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ	8.301	7.383	3.5%
ΣΥΝΟΛΟ		33.621	32.465	-0.1%

ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΥΓΕΙΑΣ ΚΑΙ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ				
		2007	2008	ΠΟΣΟΣΤΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
AT	ΑΥΣΤΡΙΑ	2.221	2.307	3.9%
BE	ΒΕΛΓΙΟ	2.551	2.694	5.6%
BG	ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ	12	14	19.8%
CH	ΕΛΒΕΤΙΑ	5.563	5.724	-0.6%
CY	ΚΥΠΡΟΣ	69	76	10.1%
CZ	ΤΣΕΧΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ	127	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
DE	ΓΕΡΜΑΝΙΑ	35.772	36.659	2.5%
DK	ΔΑΝΙΑ	1.977	2.145	8.6%
EE	ΕΣΘΟΝΙΑ	9	11	23.3%
ES	ΙΣΠΑΝΙΑ	6.234	6.542	4.9%
FI	ΦΙΛΑΝΔΙΑ	827	863	4.4%
FR	ΓΑΛΛΙΑ	14.969	16.265	8.7%
GR	ΕΛΛΑΔΑ	58	62	7.4%
HR	ΚΡΟΑΤΙΑ	106	115	6.7%
HU	ΟΥΓΓΑΡΙΑ	75	80	6.7%
IE	ΙΡΛΑΝΔΙΑ	74	60	-18.9%
IS	ΙΣΛΑΝΔΙΑ	36	29	29.9%
IT	ΙΤΑΛΙΑ	5.240	5.361	2.3%
LI	ΛΙΧΤΕΝΣΤΑΙΝ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
LT	ΛΙΘΟΥΑΝΙΑ	26	30	13.3%
LU	ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ	48	58	20.8%
LV	ΛΕΤΟΝΙΑ	68	84	24.5%
MT	ΜΑΛΤΑ	27	28	3.9%
NL	ΟΛΛΑΝΔΙΑ	35.786	36.981	3.3%
NO	ΝΟΡΒΗΓΙΑ	137	144	7.7%
PL	ΠΟΛΩΝΙΑ	306	425	28.9%
PT	ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	1.372	1.396	1.7%
RO	ΡΟΥΜΑΝΙΑ	28	23	-7.9%
SE	ΣΟΥΗΔΙΑ	1.539	1.772	19.7%
SI	ΣΛΟΒΕΝΙΑ	476	502	5.5%
SK	ΣΛΟΒΑΚΙΑ	29	33	3.6%
TR	ΤΟΥΡΚΙΑ	907	941	10.7%
UK	ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ	8.513	6.425	-12.2%
ΣΥΝΟΛΟ		125.182	127.847	3.0%

ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑΣ				
		2007	2008	ΠΟΣΟΣΤΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
AT	ΑΥΣΤΡΙΑ	2.193	2.266	3.3%
BE	ΒΕΛΓΙΟ	2.126	2.207	3.8%
BG	ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ	123	133	7.5%
CH	ΕΛΒΕΤΙΑ	1.882	1.993	2.4%
CY	ΚΥΠΡΟΣ	94	102	7.9%
CZ	ΤΣΕΧΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ	613	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
DE	ΓΕΡΜΑΝΙΑ	14.016	14.583	4.0%
DK	ΔΑΝΙΑ	1.817	1.896	4.4%
EE	ΕΣΘΟΝΙΑ	55	60	8.2%
ES	ΙΣΠΑΝΙΑ	6.857	7.690	12.2%
FI	ΦΙΛΑΝΔΙΑ	685	726	6.0%
FR	ΓΑΛΛΙΑ	13.303	13.628	2.4%
GR	ΕΛΛΑΔΑ	491	515	4.8%
HR	ΚΡΟΑΤΙΑ	167	187	10.0%
HU	ΟΥΓΓΑΡΙΑ	497	559	12.4%
IE	ΙΡΛΑΝΔΙΑ	1.021	992	-2.8%
IS	ΙΣΛΑΝΔΙΑ	82	56	12.2%
IT	ΙΤΑΛΙΑ	4.918	5.078	3.3%
LI	ΛΙΧΤΕΝΣΤΑΙΝ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
LT	ΛΙΘΟΥΑΝΙΑ	63	72	13.3%
LU	ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ	178	183	2.8%
LV	ΛΕΤΟΝΙΑ	57	64	11.8%
MT	ΜΑΛΤΑ	24	24	0.1%
NL	ΟΛΛΑΝΔΙΑ	3.659	3.743	2.3%
NO	ΝΟΡΒΗΓΙΑ	1.616	1.647	4.6%
PL	ΠΟΛΩΝΙΑ	812	943	7.8%
PT	ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	706	732	3.7%
RO	ΡΟΥΜΑΝΙΑ	256	268	15.4%
SE	ΣΟΥΗΔΙΑ	2.878	2.489	-10.1%
SI	ΣΛΟΒΕΝΙΑ	176	198	12.5%
SK	ΣΛΟΒΑΚΙΑ	185	204	2.1%
TR	ΤΟΥΡΚΙΑ	879	901	9.4%
UK	ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ	17.838	15.235	-0.6%
ΣΥΝΟΛΟ		80.267	79.372	2.1%

ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΝΑΥΤΙΛΙΑΣ, ΑΕΡΟΠΟΡΙΑΣ ΚΑΙ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ				
		2007	2008	ΠΟΣΟΣΤΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
AT	ΑΥΣΤΡΙΑ	131	129	-1.5%
BE	ΒΕΛΓΙΟ	224	266	18.8%
BG	ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ	30	24	-21.9%
CH	ΕΛΒΕΤΙΑ	284	282	-4.1%
CY	ΚΥΠΡΟΣ	7	8	9.2%
CZ	ΤΣΕΧΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ	27	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
DE	ΓΕΡΜΑΝΙΑ	1.858	1.730	-6.9%
DK	ΔΑΝΙΑ	142	143	1.0%
EE	ΕΣΘΟΝΙΑ	5	5	-1.4%
ES	ΙΣΠΑΝΙΑ	594	647	8.9%
FI	ΦΙΛΑΝΔΙΑ	111	116	4.5%
FR	ΓΑΛΛΙΑ	1.050	1.120	6.7%
GR	ΕΛΛΑΔΑ	75	76	1.3%
HR	ΚΡΟΑΤΙΑ	45	52	14.9%
HU	ΟΥΓΓΑΡΙΑ	15	13	-12.2%
IE	ΙΡΛΑΝΔΙΑ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
IS	ΙΣΛΑΝΔΙΑ	21	15	13.0%
IT	ΙΤΑΛΙΑ	670	686	2.4%
LI	ΛΙΧΤΕΝΣΤΑΙΝ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
LT	ΛΙΘΟΥΑΝΙΑ	1	1	13.3%
LU	ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ	8	7	-12.5%
LV	ΛΕΤΟΝΙΑ	5	5	3.9%
MT	ΜΑΛΤΑ	5	5	-2.2%
NL	ΟΛΛΑΝΔΙΑ	742	852	14.8%
NO	ΝΟΡΒΗΓΙΑ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
PL	ΠΟΛΩΝΙΑ	80	78	-9.2%
PT	ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	82	80	-2.2%
RO	ΡΟΥΜΑΝΙΑ	π.α.	36	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
SE	ΣΟΥΗΔΙΑ	123	98	-17.0%
SI	ΣΛΟΒΕΝΙΑ	13	15	15.4%
SK	ΣΛΟΒΑΚΙΑ	8	10	12.5%
TR	ΤΟΥΡΚΙΑ	204	250	30.7%
UK	ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ	9.707	8.345	0.0%
ΣΥΝΟΛΟ		16.268	15.094	1.3%

ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΝΟΜΙΚΩΝ ΕΞΟΔΩΝ				
		2007	2008	ΠΟΣΟΣΤΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
AT	ΑΥΣΤΡΙΑ	376	392	4.3%
BE	ΒΕΛΓΙΟ	313	326	4.2%
BG	ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ	0.001	0.001	18.6%
CH	ΕΛΒΕΤΙΑ	213	238	8.0%
CY	ΚΥΠΡΟΣ	0	0	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
CZ	ΤΣΕΧΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ	9	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
DE	ΓΕΡΜΑΝΙΑ	3.158	3.204	1.5%
DK	ΔΑΝΙΑ	3	3	2.5%
EE	ΕΣΘΟΝΙΑ	0.01	0.03	237.5%
ES	ΙΣΠΑΝΙΑ	145	179	23.2%
FI	ΦΙΛΑΝΔΙΑ	51	55	7.8%
FR	ΓΑΛΛΙΑ	666	730	9.6%
GR	ΕΛΛΑΔΑ	45	49	9.5%
HR	ΚΡΟΑΤΙΑ	0.5	0.6	0.0%
HU	ΟΥΓΓΑΡΙΑ	4.1	0.7	-84.0%
IE	ΙΡΛΑΝΔΙΑ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
IS	ΙΣΛΑΝΔΙΑ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
IT	ΙΤΑΛΙΑ	278	286	2.9%
LI	ΛΙΧΤΕΝΣΤΑΙΝ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
LT	ΛΙΘΟΥΑΝΙΑ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
LU	ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ	14	12	-14.3%
LV	ΛΕΤΟΝΙΑ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
MT	ΜΑΛΤΑ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
NL	ΟΛΛΑΝΔΙΑ	639	682	6.7%
NO	ΝΟΡΒΗΓΙΑ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
PL	ΠΟΛΩΝΙΑ	326	380	8.2%
PT	ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	14	12	-14.7%
RO	ΡΟΥΜΑΝΙΑ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
SE	ΣΟΥΗΔΙΑ	0	0	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
SI	ΣΛΟΒΕΝΙΑ	3	3	0.0%
SK	ΣΛΟΒΑΚΙΑ	2	3	12.9%
TR	ΤΟΥΡΚΙΑ	22	17	-17.5%
UK	ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ	804	713	3.3%
ΣΥΝΟΛΟ		7.085	7.285	4.0%

Βρετανία, που παράγουν το 60% επί της συνολικής παραγωγής όλου του ευρωπαϊκού κλάδου αυτοκινήτου. Κατά το 2008 η συνολική παραγωγή του κλάδου διαμορφώθηκε στα 127 δισ. ευρώ, έναντι 130 δισ. ευρώ που ήταν την προηγούμενη χρονιά. Αυτή η τάση δείχνει ότι, αφ' ενός, οι ασφαλιστικές εταιρείες προσπαθούν να δώσουν περισσότερη αξία στα προϊόντα τους και, αφ' ετέρου, υπάρχει έντονος ανταγωνισμός ανάμεσα στις εταιρείες, αλλά και μείωση πωλήσεων αυτοκινήτων

λόγω της οικονομικής κρίσης. Μάλιστα, σύμφωνα με τα στοιχεία της Ένωσης Ευρωπαίων Κατασκευαστών Αυτοκινήτων, οι καταγραφές νέων αυτοκινήτων μειώθηκαν κατά 8% το 2008 έναντι του 2007.

Κλάδος ατυχημάτων και υγείας

Για τις ευρωπαϊκές αγορές ο κλάδος αυτός είναι ιδιαίτερα αναπτυγμένος και τον εντάσσουν στις Γενικές Ασφαλίσεις. Εντάσσεται σε πολλές χώρες στον κλάδο αυτοκινήτου λόγω της συ-

νάφειας με το αντικείμενο. Οι μεγαλύτερες αγορές είναι η γερμανική, η ολλανδική και σε μικρότερο βαθμό η γαλλική και όλες μαζί αντιπροσωπεύουν το 70% του συνολικού κλάδου. Σε επίπεδο ασφαλιστρών, τα πρωτασφάλιστρα στον κλάδο ατυχημάτων και υγείας αυξήθηκαν κατά 3% το 2008, φτάνοντας στα 128 δισ. ευρώ. Η τάση δείχνει ότι ο κλάδος θα παραμείνει ένας από τους πλέον δυναμικούς στις Business lines, εξαιτίας κυρίως της καταναλωτικής ζήτησης που τροφοδοτείται από τη γήρανση του πληθυσμού.

Ακίνητα

Η ασφάλιση ακινήτων εντοπίζεται κυρίως στους κλάδους έναντι κινδύνων κατά φωτιάς, κλοπής και καιρικών συνθηκών και αντιπροσωπεύει περίπου το 20% της συνολικής βιομηχανίας. Οι 3 κυριότερες αγορές είναι η βρετανική, η γερμανική και η γαλλική, που αντιπροσωπεύουν το 55% της συνολικής αγοράς του κλάδου. Και σ' αυτόν τον κλάδο ο ανταγωνισμός είναι μεγάλος και μειώνει τα περιθώρια κέρδους. Κατά το 2008 καταγράφηκαν ασφάλιστρα ύψους 79 δισ. ευρώ, αυξημένα κατά 2% σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά.

Σε ό,τι αφορά τους υπόλοιπους κλάδους, παρουσιάζουν μικρές μεσοσταθμικές αυξήσεις 5% κλάδοι όπως οι ασφαλίσεις πιστώσεων, νομικές ασφαλίσεις, ταξιδιωτικές ασφαλίσεις και μικρότεροι κλάδοι.

ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΖΩΗΣ-2007

		DIRECT WRITING	ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ	ΜΕΣΙΤΕΣ	ΤΡΑΠΕΖΟ-ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ	ΆΛΛΟΙ
AT	ΑΥΣΤΡΙΑ	20.5%	4.7%	15.6%	53.7%	5.5%
BE	ΒΕΛΓΙΟ	19.7%	4.1%	33.4%	42.7%	0.1%
BG	ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ	17.4%	62.8%	19.8%	0.0%	0.0%
DE	ΓΕΡΜΑΝΙΑ	2.8%	54.6%	18.0%	21.6%	3.0%
ES	ΙΣΠΑΝΙΑ	7.6%	18.2%	8.8%	63.2%	2.1%
FR	ΓΑΛΛΙΑ	16.0%	7.0%	13.0%	62.0%	2.0%
HR	ΚΡΟΑΤΙΑ	34.7%	42.7%	0.4%	18.7%	3.5%
IE	ΙΡΛΑΝΔΙΑ	48.9%	10.2%	40.9%	0.0%	0.0%
IT	ΙΤΑΛΙΑ	11.2%	21.1%	1.4%	66.3%	0.0%
LT	ΛΙΘΟΥΑΝΙΑ	8.0%	31.0%	13.0%	48.0%	0.0%
LU	ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ	2.7%	15.8%	1.9%	79.7%	0.0%
NL	ΟΛΛΑΝΔΙΑ	28.0%	57.0%	0.0%	15.0%	0.0%
PL	ΠΟΛΩΝΙΑ	27.3%	42.9%	2.4%	23.4%	4.0%
PT	ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	3.6%	7.9%	1.0%	87.3%	0.2%
SI	ΣΛΟΒΕΝΙΑ	2.5%	52.8%	16.3%	8.8%	19.6%
SK	ΣΛΟΒΑΚΙΑ	2.6%	78.7%	18.8%	0.0%	0.0%
TR	ΤΟΥΡΚΙΑ	13.8%	34.6%	0.9%	50.6%	0.0%
UK	ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ	6.9%	19.7%	73.4%	0.0%	0.0%

ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ-2007

		DIRECT WRITING	ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ	ΜΕΣΙΤΕΣ	ΤΡΑΠΕΖΟ-ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ	ΆΛΛΟΙ
AT	ΑΥΣΤΡΙΑ	37.7%	13.2%	37.4%	4.7%	7.1%
BE	ΒΕΛΓΙΟ	20.0%	10.1%	62.6%	6.1%	1.2%
BG	ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ	29.0%	42.3%	28.7%	0.0%	0.0%
DE	ΓΕΡΜΑΝΙΑ	5.1%	56.1%	25.5%	6.6%	6.7%
ES	ΙΣΠΑΝΙΑ	24.0%	38.7%	28.1%	7.9%	1.4%
FR	ΓΑΛΛΙΑ	35.0%	35.0%	18.0%	9.0%	3.0%
HR	ΚΡΟΑΤΙΑ	69.8%	20.3%	2.3%	1.0%	6.6%
IE	ΙΡΛΑΝΔΙΑ	40.7%	0.0%	59.3%	0.0%	0.0%
IT	ΙΤΑΛΙΑ	6.4%	84.4%	7.4%	1.8%	0.0%
LT	ΛΙΘΟΥΑΝΙΑ	44.0%	18.0%	36.0%	2.0%	0.0%
LU	ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ	35.0%	40.0%	24.6%	0.4%	0.0%
NL	ΟΛΛΑΝΔΙΑ	55.0%	37.0%	0.0%	8.0%	0.0%
PL	ΠΟΛΩΝΙΑ	22.1%	59.2%	14.2%	1.4%	3.1%
PT	ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	11.6%	61.1%	16.4%	10.0%	0.9%
SI	ΣΛΟΒΕΝΙΑ	21.2%	66.3%	9.8%	0.4%	2.3%
SK	ΣΛΟΒΑΚΙΑ	8.1%	48.4%	43.5%	0.0%	0.0%
TR	ΤΟΥΡΚΙΑ	9.3%	70.1%	9.7%	10.9%	0.0%
UK	ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ	22.6%	3.7%	54.1%	10.0%	1.4%

ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ			
		2007	2008
AT	ΑΥΣΤΡΙΑ	71	71
BE	ΒΕΛΓΙΟ	156	155
BG	ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ	37	37
CH	ΕΛΒΕΤΙΑ	143	144
CY	ΚΥΠΡΟΣ	34	34
CZ	ΤΣΕΧΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ	52	53
DE	ΓΕΡΜΑΝΙΑ	609	606
DK	ΔΑΝΙΑ	202	202
EE	ΕΣΘΟΝΙΑ	19	20
ES	ΙΣΠΑΝΙΑ	297	296
FI	ΦΙΛΑΝΔΙΑ	63	63
FR	ΓΑΛΛΙΑ	461	460
GR	ΕΛΛΑΔΑ	86	87
HR	ΚΡΟΑΤΙΑ	23	25
HU	ΟΥΓΓΑΡΙΑ	31	30
IE	ΙΡΛΑΝΔΙΑ	233	230
IS	ΙΣΛΑΝΔΙΑ	9	9
IT	ΙΤΑΛΙΑ	243	247
LI	ΛΙΧΤΕΝΣΤΑΪΝ	37	42
LT	ΛΙΘΟΥΑΝΙΑ	28	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
LU	ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ	94	95
LV	ΛΕΤΟΝΙΑ	20	21
MT	ΜΑΛΤΑ	43	47
NL	ΟΛΛΑΝΔΙΑ	352	335
NO	ΝΟΡΒΗΓΙΑ	115	115
PL	ΠΟΛΩΝΙΑ	76	66
PT	ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	81	84
RO	ΡΟΥΜΑΝΙΑ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
SE	ΣΟΥΗΔΙΑ	392	378
SI	ΣΛΟΒΕΝΙΑ	20	21
SK	ΣΛΟΒΑΚΙΑ	24	21
TR	ΤΟΥΡΚΙΑ	56	59
UK	ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ	1.017	1.096
ΣΥΝΟΛΟ		5.124	5.149

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ			
		2007	2008
AT	ΑΥΣΤΡΙΑ	26.667	26.547
BE	ΒΕΛΓΙΟ	24.048	24.355
BG	ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
CH	ΕΛΒΕΤΙΑ	47.990	49.236
CY	ΚΥΠΡΟΣ	1.767	1.890
CZ	ΤΣΕΧΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ	14.501	14.770
DE	ΓΕΡΜΑΝΙΑ	218.900	216.300
DK	ΔΑΝΙΑ	17.818	15.808
EE	ΕΣΘΟΝΙΑ	1.458	1.458
ES	ΙΣΠΑΝΙΑ	47.991	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
FI	ΦΙΛΑΝΔΙΑ	10.669	10.791
FR	ΓΑΛΛΙΑ	143.950	144.000
GR	ΕΛΛΑΔΑ	9.000	9.000
HR	ΚΡΟΑΤΙΑ	9.360	10.514
HU	ΟΥΓΓΑΡΙΑ	26.242	27.806
IE	ΙΡΛΑΝΔΙΑ	15.000	15.000
IS	ΙΣΛΑΝΔΙΑ	580	575
IT	ΙΤΑΛΙΑ	46.278	46.831
LI	ΛΙΧΤΕΝΣΤΑΪΝ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
LT	ΛΙΘΟΥΑΝΙΑ	5.100	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
LU	ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ	3.242	3.268
LV	ΛΕΤΟΝΙΑ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
MT	ΜΑΛΤΑ	1.338	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
NL	ΟΛΛΑΝΔΙΑ	52.040	51.010
NO	ΝΟΡΒΗΓΙΑ	9.500	9.500
PL	ΠΟΛΩΝΙΑ	27.493	29.584
PT	ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	11.295	11.295
RO	ΡΟΥΜΑΝΙΑ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ	ΜΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
SE	ΣΟΥΗΔΙΑ	20.032	20.000
SI	ΣΛΟΒΕΝΙΑ	6.064	6.331
SK	ΣΛΟΒΑΚΙΑ	6.300	6.300
TR	ΤΟΥΡΚΙΑ	14.563	16.007
UK	ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ	177.500	175.700
ΣΥΝΟΛΟ		996.686	943.876



Ός πότε μαζί με τα ξερά θα καίγονται και τα χλωρά;



Του Λάμπρου
Καραγεώργου

Στους ρυθμούς των επιπτώσεων που έχει δημιουργήσει η ανάκληση των αδειών λειτουργίας των πέντε ασφαλιστικών εταιρειών εξακολουθεί να κινείται η ελληνική ασφαλιστική αγορά. Η κατάσταση παραμένει σύνθετη, καθώς η Πολιτεία δεν είχε τοποθετηθεί επισήμως στα τεκταινόμενα το τελευταίο διάστημα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, μέχρι την ώρα τουλάχιστον που το συγκεκριμένο τεύχος όδευε για το πιεστήριο.

Ουσιαστικά δεν έχει δώσει κανένα δείγμα γραφής για το πώς προτίθεται να αντιμετωπίσει τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης. Τα ερωτήματα πολλά και γίνονται ακόμη περισσότερα εν όψει και της επικείμενης φορολογικής μεταρρύθμισης και των αρνητικών σεναρίων που ακούγονται για την φορολογική αντιμετώπιση των ασφαλιστών ζωής. Παράλληλα οι ασφαλισμένοι στον κλάδο ζωής της Ασπίς βρίσκονται εν αναμονή των αποφάσεων από την Πολιτεία σχετικά με το τι μέλλει γενέσθαι με τα συμβόλαιά τους.

Επίσης, δεν έχει ξεκαθαρίσει ακόμη το θέμα των προσώπων που θα επιλέξει η νέα κυβέρνηση για μια σειρά «πολιτικές» θέσεις του κλάδου (ΕΠΕΙΑ, ασφαλιστικές εταιρείες), ενώ ανοικτό είναι το θέμα του μέλλοντος της Επιτροπής Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης. Ανεξάρτητα από πρόσωπα, όμως, το κύριο θέμα είναι ποια πολιτική θα ακολουθηθεί στον κλάδο.

Προφανώς πρωτίστως τίθεται ένα θέμα περαιτέρω ενίσχυσης του ρόλου αλλά και της λειτουργίας της Εποπτείας, ανεξάρτητα από το εάν θα εξακολουθήσει να υφίσταται η ΕΠΕΙΑ ή ο έλεγχος των ασφαλιστικών εταιρειών θα περάσει στην Τράπεζα της Ελλάδος.

Επίσης, αυτό που έχει ανάγκη ο κλάδος πέραν της εξυγίανσης, έτσι όπως συνηθίζουμε να αναφέρουμε τη διαδικασία αφαίρεσης αδειών λειτουργίας από εταιρείες που δεν πληρούν ορισμένα κριτήρια φερεγγυότητας, είναι μία συνολική στρατηγική ανάπτυξης, εντός της οποίας θα ενταχθούν και τα όποια επιμέρους μέτρα εξυγίανσης αλλά ενδεχομένως και στήριξης ορισμένων εταιρειών για να αντεπεξέλθουν στις δυσκολίες που αντιμετωπίζουν λόγω κρίσης.

Τέλος, υπάρχει ανάγκη ύπαρξης καθαρών κανόνων ανταγωνισμού. Οι κανόνες αυτοί δεν φαίνεται να υπάρχουν σήμερα. Κανείς δεν ξέρει πώς ακριβώς παίζεται το παιχνίδι, όπως διεφάνη και μετά τις τελευταίες ανακλήσεις αδειών. Παρουσιάστηκε το φαινόμενο εταιρείες που είχαν αιτηθεί την ένταξή τους στις ευεργετικές διατάξεις του άρθρου 6 να πρωταγωνιστούν στις επιθετικές πολιτικές πρόσκτησης δικτύων και συμβολαίων από τις εταιρείες που έκλεισαν.

Η έλλειψη διαφάνειας ήταν αυτή που ενίσχυσε τέτοιου είδους κινήσεις. Αν η ΕΠΕΙΑ και ο πρόεδρός της κ. Γιώργος Πέτσας είχε δημοσιοποιήσει τα ονόματα όποιων εταιρειών είχαν ενταχθεί στο άρθρο 6, ίσως θα ήταν δύσκολο στη συνέχεια οι εταιρείες αυτές να «μάζευαν» τις «ουρές» των συμβολαίων. Θα πιο δύσκολες και οι επιλογές από πλευράς των πρακτόρων.

Αντί αυτής της πολιτικής, που σε τελευταία ανάλυση θα έκανε γνωστό ποιες εταιρείες έλαβαν μία μορφή βοήθειας από την Πολιτεία (όπως έγινε και σε άλλες αγορές), ο επόπτης προτιμά να «πολεμήσει» τις πρακτικές αυτές με δηλώσεις γενικού χαρακτήρα, που όμως έχουν ένα ελάττωμα: καίνε μαζί με τα ξερά και τα χλωρά, καθώς δημιουργούν την αίσθηση ότι σχεδόν το σύνολο της αγοράς έχει προβλήματα.

Παρέμβαση της ΕΚΠΟΙΖΩ για τους ασφαλισμένους της Ασπίς ΑΕΓΑ

Η νομοθετική ρύθμιση που πέρασε το καλοκαίρι «στο πόδι» ο προηγούμενος υπουργός Οικονομίας κ. Γιάννης Παπαθανασίου χαρακτηρίστηκε αντικοινοτική από τη σημερινή πολιτική ηγεσία του υπουργείου Οικονομικών. Ωστόσο δεν υπάρχει ακόμη καμία επίσημη ανακοίνωση από πλευράς του υπουργείου, αν και από τις πρώτες ημέρες που ανέλαβε η νέα πολιτική ηγεσία το γνώριζε αυτό.

Στο θέμα παρανέβη τελικά και η ΕΚΠΟΙΖΩ, η οποία στις αρχές Δεκεμβρίου έστειλε σχετική επιστολή στον υπουργό Οικονομικών Γιώργο Παπακωνσταντίνου. Με την επιστολή της η καταναλωτική οργάνωση θέτει σοβαρό ζήτημα ευθύνης για την Πολιτεία για το αδιέξοδο που δημιουργήθηκε και έχει υποχρέωση να μεριμνήσει για την προστασία των εκτεθειμένων ασφαλισμένων αλλά και για την άσκηση αποτελεσματικού προληπτικού ελέγχου επί των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, των οποίων η αξιοπιστία πλήττεται ανεπανόρθωτα από τις παρούσες εξελίξεις.

Η ΕΚΠΟΙΖΩ καθημερινά γίνεται αποδέκτης δεκάδων καταναλωτών οι οποίοι αγωνιούν για την τύχη των ασφαλιστηρίων συμβολαίων τους. Μολονότι έχουν διοριστεί προσωρινοί επόπτες εκκαθάρισης, η επικοινωνία των καταναλωτών μαζί τους είναι ουσιαστικά ανέφικτη καθώς τα τηλεφώνια επικοινωνίας δεν απαντούν.

Αξίζει να σημειωθεί ότι μία τέτοια κατά-

Αξίζει να σημειωθεί ότι μία τέτοια κατάσταση, πρωτόγνωρη για τα ελληνικά δεδομένα, δημιουργεί σοβαρό ζήτημα ευθύνης της Πολιτείας.

σταση, πρωτόγνωρη για τα ελληνικά δεδομένα, δημιουργεί σοβαρό ζήτημα ευθύνης της Πολιτείας, η οποία φέρει ευθύνη για το αδιέξοδο που δημιουργήθηκε και έχει υποχρέωση να μεριμνήσει για την προστασία των εκτεθειμένων ασφαλισμένων αλλά και για την άσκηση αποτελεσματικού προληπτικού ελέγχου επί των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, των οποίων η αξιοπιστία πλήττεται ανεπανόρθωτα από τις παρούσες εξελίξεις.

Η ΕΚΠΟΙΖΩ καθημερινά γίνεται αποδέκτης δεκάδων καταναλωτών οι οποίοι αγωνιούν για την τύχη των ασφαλιστηρίων συμβολαίων τους. Μολονότι έχουν διοριστεί προσωρινοί επόπτες εκκαθάρισης, η επικοινωνία των καταναλωτών μαζί τους είναι ουσιαστικά ανέφικτη καθώς τα τηλεφώνια επικοινωνίας δεν απαντούν.

Αποτέλεσμα των παραπάνω είναι ότι οι ασφαλισμένοι έχουν περιέλθει σε απόλυτη σύγχυση για το κατά πόσον ισχύουν οι ασφαλιστικές καλύψεις νοσοκομειακής περίθαλψης και εργασιακών εξετάσεων, όπως μας δηλώνουν δε τα νοσοκομεία αρνούνται να τους καλύψουν και συνεπώς πρέπει να πληρώσουν για να τύ-

χουν περίθαλψης. Επιπροσθέτως, διαδίδεται ότι πρέπει να συνεχίσουν οι ασφαλισμένοι να καταβάλουν τα ασφαλιστρα στα συμβόλαια νοσοκομειακής κάλυψης ή τους γίνονται προτάσεις από άλλες ασφαλιστικές εταιρείες να μεταφέρουν τα συμβόλαιά τους με δυσμενέστερους όρους κτλ.

Επίσης, στα συμβόλαια Ζωής – συνταξιοδοτικά αλλά και στα αποταμιευτικά είναι γεγονός ότι εκκρεμούν πολλές αιτήσεις εξαγοράς οι οποίες είχαν κατατεθεί πριν την 21/09/2009 και βεβαίως όλοι οι ασφαλισμένοι στην κατηγορία αυτή σήμερα απαιτούν την εξαγορά ή συνέχιση των ασφαλιστηρίων τους με τους ίδιους όρους και προϋποθέσεις.

Κατόπιν των παραπάνω η ΕΚΠΟΙΖΩ μεταξύ άλλων ζητά:

- Να ορισθούν λεπτομερώς οι αρμοδιότητες του επόπτη χαρτοφυλακίων ζωής για να ανταπεξέλθει με αποτελεσματικότητα στον δυσχερή του ρόλο.
- Να προσδιορισθεί ακριβώς τι καλύπτει η εγγύηση του Δημοσίου καθώς το συγκεκριμένο ζήτημα παραμένει στη σχετική νομοθετική διάταξη ασαφές και να προχωρήσετε έκδοση των σχετικών υπουργικών αποφάσεων για την ενεργοποίηση της σχετικής νομοθετικής διάταξης αναφορικά με τα ασφαλιστήρια συμβόλαια ζωής.
- Να τηρηθεί ένα συγκεκριμένο χρονοδιάγραμμα για την διαχείριση και την διαδικασία καταβολής των εκκρεμών αποζημιώσεων.
- Να διασφαλισθεί ότι όλοι οι ασφαλισμένοι στον κλάδο Ζωής, αλλά και Υγείας δεν θα χάσουν τα δικαιώματά τους και τα χρήματα που έχουν αποταμιεύσει.

Προς πώληση η Commercial Value

Στις 23 Δεκεμβρίου συγκαλείται η γενική συνέλευση της Commercial Value με θέμα τις εξελίξεις στην εταιρεία μετά την απόφαση του μπρικού ομίλου της Advantage Capital Holdings (πρώην Aspis Public) να πουλήσει όλες τις ασφαλιστικές του δραστηριότητες.

Η απόφαση αφορά την Commercial Value και την Πρώτη Ασφαλιστική, στις οποίες ο κυπριακός όμιλος είναι βασικός μέτοχος με ποσοστά 50,09% και 93% αντίστοιχα, αλλά και τις συμμετοχές που έχει σε κυπριακές ασφαλιστικές εταιρείες. Η απόφαση, που συνδέεται με τις γενικότερες εξελίξεις στον όμιλο της Ασπίς Πρόνοια, μετά την ανάκληση της άδειας λειτουργίας του, αλλά και την ανάκληση της άδειας λειτουργίας της σουηδικής εταιρείας Aspis Liv, δημιουργεί νέα δεδομένα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, που διανύει ήδη φάση ισχυρών ανακατατάξεων. Σημειώνεται ότι το μερίδιο αγοράς της Commercial Value στον κλάδο ζωής είναι 1,65% και 3,75% στον κλάδο ζημιών, ενώ στο 1,82% διαμορφώνεται το μερίδιο αγοράς της Πρώτης Ασφαλιστικής στον κλάδο ζημιών.

Παράλληλα στην Commercial Value σημειώθηκαν διοικητικές αλλαγές. Νέος πρόεδρος ανέλαβε ο κ. Φραγκίσκος Πολυκράτης, αντιπρόεδρος ο κ. Παναγιώτης Παλαιολόγος και διευθύνων σύμβουλος ο κ. Βασίλειος Αυδής. Σύμφωνα με ανακοίνωση της εταιρείας, ο κ. Δημήτρης Βιδάλης παραμένει στην εταιρεία με στόχο να βοηθήσει στην πώλησή της.

Ακολουθεί η ανακοίνωση της εταιρείας: «Όπως ήδη έχει ανακοινωθεί από τη μητρική μας εταιρεία Aspis Holdings, κατά τη συνεδρίαση του Δ.Σ. της 27.11.09 αποφάσισε



Ο κ. Δημήτρης Βιδάλης αποχώρησε από τη θέση του προέδρου και διευθύνοντος συμβούλου της Commercial Value, αλλά παραμένει στην εταιρεία με σκοπό να ολοκληρώσει την πώλησή της.

όπως εξουσιοδοτήσει την Διεύθυνση της εταιρείας και τους Επαγγελματικούς της Συμβούλους να κάνουν όλες τις απαραίτητες ενέργειες για πώληση όλων των ασφαλιστικών συμμετοχών της.

«Υστερα από την απόφαση αυτή, ανέθεσαν τον συντονισμό του πολύ σημαντικού αυτού έργου για το μέλλον τόσο της Commercial Value όσο και της ΠΡΩΤΗΣ Ασφαλιστικής στον κ. Δ. Βιδάλη.

«Προκειμένου να δοθεί η ευκαιρία στον κ. Δ. Βιδάλη να αφοσιωθεί στο σημαντικό αυτό έργο επ' ωφελεία όλων, μετόχων, μελών, προσωπικού, αποφάσισε επίσης την παραίτησή του από τη θέση του Προέδρου και Διευθύνοντος Συμβούλου της Commercial Value.

«Κατά τη συνεδρίαση του Διοικητικού Συμ-

βουλίου της 2.12.09 έγινε αναδιάρθρωση του Δ.Σ. της Commercial Value ως ακολούθως:

Φραγκίσκος Πολυκράτης – Πρόεδρος.
Παναγιώτης Παλαιολόγος – Αντιπρόεδρος.
Βασίλειος Αυδής – Διευθύνων Σύμβουλος.
Βασίλειος Αποστολόπουλος – Μέλος & Γραμματέας του Δ.Σ.
Όλγα Ψωμιάδη – Μέλος.
Στέφανος Αυγουλέας – Μέλος.
Κων/νος Κέντρος – Μέλος.
Αντώνιος Αρβανίτης – Μέλος.

«Ο κ. Βιδάλης θα προσφέρει τις υπηρεσίες του ως σύμβουλος όσον καιρό είναι αναγκαίο αναφορικά με το συντονισμό των εργασιών της και τις σχέσεις με συνεργάτες και πελάτες, διευκολύνοντας έτσι το έργο του νέου Διευθύνοντος Συμβούλου και την ομαλή λειτουργία της Εταιρείας.

«Οι μέτοχοι θεωρούν ότι αυτή αποτελεί και την καλύτερη λύση που θα επιτρέπει την περαιτέρω ενίσχυση και ανάπτυξη των εργασιών και την ταυτόχρονη αποκοπή της εταιρείας από τα όποια "βαρίδια" του παρελθόντος».

Μεγάλες ζημιές

Στην ανακοίνωσή της, με την οποία γνωστοποιούσε την πώληση των συμμετοχών της, η Advantage Capital Holdings (πρώην Aspis Public) ανέφερε μεταξύ άλλων ότι το συγκρότημα (σ.σ.: Advantage Capital Holdings) δραστηριοποιείται στους ακόλουθους τομείς:

– Στον τομέα των ασφαλειών Ζωής μέσω της εξαρτημένης εταιρείας Liberty Life Insurance Public Company Ltd που δραστηριοποιείται στην κυπριακή αγορά.

– Στον τομέα ασφαλειών Γενικού Κλάδου μέσω της εξαρτημένης εταιρείας Interallbanian Sha που δραστηριοποιείται στην Αλβανία, και μέσω της εξαρτημένης εταιρείας Πρώτη Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρεία που δραστηριοποιείται στην Ελλάδα.

– Η Aspis Holdings Public Company Ltd δραστηριοποιείται στον χρηματοοικονομικό τομέα με απευθείας επενδύσεις, στον τομέα

επιχειρηματικού τομέα (venture capital), όπως επίσης και στον τομέα ανάπτυξης και διαχείρισης ακινήτων.

Τα αποτελέσματα του συγκροτήματος Aspis Holdings Plc για την εννεαμηνία που έληξε στις 30 Σεπτεμβρίου 2009, σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2008, παρουσιάζουν σημαντική απόκλιση σε λειτουργικό επίπεδο. Όσον αφορά τον κύκλο εργασιών, όμως, σημείωσε σημαντική αύξηση της τάξης του 21%. Ο σημαντικότερος λόγος είναι η απόκτηση της ελληνικής ασφαλιστικής εταιρείας Πρώτη Ασφαλιστική από την 7η Μαΐου 2009. Η εξαγορά αυτή υπερκάλυψε και την απώλεια εισοδημάτων που είχε από τον τερματισμό ενοποίησης της σουηδικής θυγατρικής εταιρείας Aspis Liv Forsakrings AB από την 1η Οκτωβρίου 2008.

Το τελικό αποτέλεσμα μετατρέπεται από κέρδος σε ζημία λόγω κυρίως και της μείωσης της αξίας των επενδύσεων. Το αποτέλεσμα που μεταφέρεται στα αποθεματικά είναι ζημία € 26.756.082 σε σχέση με κέρδος € 28.988.007 στην αντίστοιχη περσινή χρονιά.

Για την Commercial Value

Στις 7 Μαΐου 2009 ολοκληρώθηκε η εξαγορά ποσοστού 92,71% της Ασφαλιστικής Εταιρείας Πρώτη Ασφαλιστική Α.Ε., αφού δόθηκαν οι εγκρίσεις από τις αρμόδιες αρχές της Ελλάδας. Τα αποτελέσματά της από την 7η Μαΐου ενοποιούνται στο συγκρότημα, συμβάλλοντας έτσι στα συνολικά εισοδήματά. Στις 28 Σεπτεμβρίου 2009 το ποσοστό

Η Διεύθυνση της εταιρείας θα προχωρήσει σε επισταμένη μελέτη προτάσεων που ήδη έχουν εκδηλωθεί από ενδιαφερόμενους αγοραστές. ”

αυτό ανήλθε στο 93,03% έπειτα από κεφαλαιοποίηση ομολογιακού δανείου της εταιρείας, το οποίο έχει εξοφλήσει η Aspis Holdings Plc.

Η εξαρτημένη εταιρεία Commercial Value ΑΑΕ, της οποίας τα αποτελέσματα δεν έχουν ενοποιηθεί ακόμη για το λόγο ότι μέχρι τις 19 Σεπτεμβρίου 2009 δεν είχε μεταβιβαστεί το σύνολο των 27.382.894 μετοχών της προς την εταιρεία από τον κ. Παύλο Ψωμιάδη, λογίζεται ως συνδεδεμένη εταιρεία. Στις 19 Σεπτεμβρίου 2009, όμως, μεταβιβάστηκαν ακόμη 6.300.000 μετοχές και το ποσοστό της έφθασε το 50,09%. Λογίζεται ως συνδεδεμένη εταιρεία μέχρι τις 30 Σεπτεμβρίου και από 1ης Οκτωβρίου θα ενοποιείται πλήρως βάση του ποσοστού της.

Στην ανακοίνωση προστίθεται ακόμη ότι στις 3 Νοεμβρίου 2009, σε συνεδρίασή του το Διοικητικό Συμβούλιο αποφάσισε τη σύγκληση Έκτακτης Γενικής Συνέλευσης στις 8 Δεκεμβρίου 2009 με θέμα τη μείωση του εκ-

δομένου μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας κατά 30.016.123 μετοχές. Οι μετοχές που πρόκειται να ακυρωθούν είναι:

1) 8.075.000 μετοχές οι οποίες εκδόθηκαν προς όφελος της Aspis Capital και της Ασπίς Πρόνοια ΑΕΓΑ, για την εξαγορά της Aspis Liv Forsakrings (Σουηδίας), διότι δεν κατέστη δυνατή η μεταβίβαση της τελευταίας στην εταιρεία.

2) 21.941.123 μετοχές, λόγω μη καταβολής του αντίστοιχου τμήματος από τους κ.κ. Παύλο Ψωμιάδη, Μαρία Ψωμιάδη και Ασπίς Όμιλος Εταιρειών.

Το Διοικητικό Συμβούλιο, λαμβάνοντας υπ' όψιν τα γεγονότα ως έχουν εξελιχθεί κατά την περίοδο αυτή, που αποτέλεσμα είχαν την απεξάρτηση του συγκροτήματος από τον Ασφαλιστικό Όμιλο Ασπίς, και κατόπιν σοβαρής μελέτης αναφορικά με τη στρατηγική ανάπτυξη του συγκροτήματος, το Διοικητικό Συμβούλιο αποφάσισε όπως εξουσιοδοτήσει τη Διεύθυνση της εταιρείας και τους Επαγγελματικούς της Συμβούλους να κάνουν όλες τις απαραίτητες ενέργειες για πώληση όλων των ασφαλιστικών συμμετοχών της. Εν όψει της πιο πάνω απόφασης, η Διεύθυνση της εταιρείας θα προχωρήσει σε επισταμένη μελέτη προτάσεων που ήδη έχουν εκδηλωθεί από ενδιαφερόμενους αγοραστές.

Το Διοικητικό Συμβούλιο αναμένει ότι το προϊόν πώλησης αυτών των επενδύσεων θα επιτρέψει στην εταιρεία να επενδύσει σε άλλους τομείς της οικονομίας που θα είναι πιο αποδοτικοί για τους μετόχους της.

Η ανάκληση της άδειας της ΑΣΠΙΣ

Για την ανάκληση της άδειας της ΑΣΠΙΣ, η Advantage Capital Holdings αναφέρει τα εξής:

«Στις 22 Σεπτεμβρίου 2009 η Επιτροπή Ιδιωτικής Ασφάλισης της Ελλάδας πρόβη στην ανάκληση της άδειας λειτουργίας δύο συγγενικών εταιρειών στην Ελλάδα, της ΑΣΠΙΣ Πρόνοια ΑΕΓΑ και ΑΣΠΙΣ Πρόνοια

ΑΕΑΖ, συμφερόντων του μέχρι την ημέρα αυτή Προέδρου της Εταιρείας και Παύλου Ψωμιάδη. Οι δύο αυτές εταιρείες κατείχαν μαζί το 19,4% του εκδομένου μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας. Δεν υπήρχε καμία λειτουργική σχέση της εταιρείας με τις δύο αυτές εταιρείες και για τον λόγο αυτόν η ανάκληση αυτή δεν έχει καμία ουσιαστι-

κή επιρροή στη λειτουργία της εταιρείας. Μετά την ανάκληση αυτήν, ο κος Παύλος Ψωμιάδης και ο κος Βασίλης Αδαμόπουλος υπέβαλαν την παραίτησή τους από το Διοικητικό Συμβούλιο της Aspis Holdings Plc, παραίτηση η οποία έχει γίνει αποδεκτή από το Διοικητικό Συμβούλιο σε συνεδρίασή του την ίδια ημέρα».

Οι εξελίξεις στην **Aspis Liv**

Στην τελευταία ανακοίνωσή της η εποπτική αρχή (FI) της Σουηδίας προέτρεψε τους ασφαλισμένους της Aspis Liv να αναζητήσουν άλλη ασφαλιστική εταιρεία.

Οι εξελίξεις, πάντως, στο μέτωπο Commercial - Advantage Capital Holding εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό και από τις εξελίξεις στη Σουηδία. Οι εποπτικές αρχές της χώρας ανακάλεσαν την άδεια λειτουργίας της Aspis Liv στην οποία πρόεδρος μέχρι τα τέλη Οκτωβρίου-αρχές Νοεμβρίου ήταν ο κ. Δημήτρης Βιδάλης, τώρα διευθύνων σύμβουλος της Commercial Value και παλαιότερο μέλος του Δ.Σ. της Advantage Capital (πρώην Ασπίς Holding).

Στην τελευταία ανακοίνωσή της η εποπτική αρχή (FI) της Σουηδίας προέτρεψε τους ασφαλισμένους της Aspis Liv να αναζητήσουν άλλη ασφαλιστική εταιρεία. Όπως επεσήμανε σε σχετική ανακοίνωση, η Aspis Liv δεν κατάφερε να ανακτήσει ένα μεγάλο μέρος των αποθεματικών της. Έτσι όσες ασφαλιστικές επιχειρήσεις εκδήλωσαν ενδιαφέρον για την εξαγορά της, απεσύρθησαν. Η Finansinspektionen (FI) σε προηγούμενη ανακοίνωσή της είχε αναφερθεί στην πιθανότητα η Aspis Liv να επανακτήσει τον έλεγχο των αποθεματικών που βρέθηκαν στο εξωτερικό και στην περίπτωση αυτή η Aspis Liv θα μπορούσε να εξαγορασθεί από άλλη εταιρεία. Ωστόσο, με νεότερη ανακοίνωσή της ξεκαθάρισε ότι τα αποθεματικά δεν μεταφέρθηκαν και ως εκ τούτου οι ασφαλισμένοι στην Aspis Liv θα πρέπει να αναζητήσουν άλλες ασφαλιστικές εταιρείες.

Η ανακοίνωση ανέφερε μεταξύ άλλων:

«Η Finansinspektionen (FI) εκτιμά ότι οι ασφαλισμένοι στην Aspis Liv θα πρέπει να αναζητήσουν άλλες ασφαλιστικές εταιρείες.

»Μια συστηματική δουλειά που έγινε για να ξαναποκτήσουμε τον έλεγχο των περιουσιακών στοιχείων της Aspis Liv, διαπιστώσαμε ότι η ηγεσία της Aspis Liv μετέφερε ήδη από τις 4 Μαΐου του 2009 το μεγαλύτερο μέρος των μέσων της σε τρίτο εταίρο της. Αυτή η πληροφορία έγινε γνωστή στη FI (Finansinspektionen)

μόλις χθες βράδυ (σ.σ.: 2 Δεκεμβρίου).

»Η Aspis Liv μετέφερε στις 29 Απριλίου 2009 περισσότερα από 329 εκατομμύρια κορώνες (περίπου 34 εκατ. ευρώ) σε έναν λογαριασμό της ελβετικής τράπεζας Credit Suisse. Αυτό είναι απολύτως νόμιμο. Η Aspis Liv επιχείρησε να μεταφέρει τα χρήματα πίσω στη Σουηδία τον Οκτώβριο και τον Νοέμβριο. Η FI παρέλαβε στις 9 Νοεμβρίου ένα έγγραφο από την Credit Suisse που επιβεβαίωνε ότι τα χρήματα ανήκουν στην Aspis Liv και ότι το ποσό αυτό θα επέστρεφε στη Σουηδία στις 25 Νοεμβρίου 2009. Παράλληλα επιβεβαίωνε η τράπεζα ότι μόνον ο δ/νων σύμβουλος της Aspis Liv, Jan Paju, μπορεί να δώσει εντολή για αλλαγές στον λογαριασμό. Καμία μεταφορά των χρημάτων αυτών δεν έγινε, αν και ο Jan Paju είπε ότι ο ίδιος έδωσε εντολή γι' αυτό.

»Αντιθέτως, προέκυψε ότι στις 25 Νοεμβρίου, μέσω μιας υποθήκης που φέρει την υπογραφή του Jan Paju, το ποσό ήταν υποθηκευμένο υπέρ τρίτου, της Hestium Europe Ltd, η οποία προφανώς είχε δικαίωμα να διαχειριστεί αυτά τα χρήματα.

»Σύμφωνα με τον Jan Paju, η υπογραφή του στα έγγραφα είναι πλαστογραφημένη... Χθες βράδυ, 2 Δεκεμβρίου, μας ενημέρωσαν οι διαχειριστές μετά από άλλη μία εντατική έρευνα στην Credit Suisse, ότι από τις 4 Μαΐου φέτος έγινε η μεταφορά των χρημάτων από το λογαριασμό της Aspis Liv σε έναν άλλο λογαριασμό - τον οποίο δεν έλεγχε η επιχείρηση.

»Παρά την συμφωνία, τα χρήματα δεν ήρθαν. Η FI παρέπεμψε την υπόθεση στην Υπηρεσία Καταπολέμησης οικονομικών Εγκλημάτων».

Οι διαχειριστές ανέλαβαν την καθημερινή διαχείριση της εταιρείας.

Η FI και οι διαχειριστές συστήνουν σε όλους τους πελάτες να αναζητήσουν ασφάλειες ζωής σε άλλες ασφαλιστικές εταιρείες.

Διασφαλίζει την επιτυχία του πρακτορείου σας!

Όποιος ασφαλίζει, απαραίτητο είναι να ξέρει και να εξασφαλίζει την επιτυχία της επιχείρησής του. Το **Insurance Manager** πετυχαίνει την πιο αποτελεσματική μηχανολογική οργάνωση και διαχείριση του ασφαλιστικού πρακτορείου σας, χωρίς να απαιτείται εξειδικευμένη γνώση πληροφορικής ή ειδικός εξοπλισμός.

- Υπενθυμίσεις χρεωστικών συμβολαίων
- Εποπτική εικόνα χαρτοφυλακίου
- Πλήρης διαχείριση συμβολαίων
- Αναλυτική εικόνα πρακτορείου
- Εικόνα ασφαλειομεσίτη
- Στατιστικά δεδομένα

Διαπιστώστε την αποτελεσματικότητα του Insurance Manager κατεβάζοντας **δωρεάν** μια δοκιμαστική του έκδοση στο www.insurancemanager.gr

Διαθέσιμη υπάρχει και η «μίνι» έκδοση της εφαρμογής ειδικά προσαρμοσμένη στις ανάγκες των Ασφαλιστικών Συμβούλων

Ασφαλιστές, Σόλων και σεισάχθεια

Σεισάχθεια ήταν αρχαίος ελληνικός όρος ο οποίος δήλωνε την απαλλαγή από ένα άχθος (βάρος) και συγκεκριμένα από τους φόρους και τα χρέη. Ο Σόλων ο Αθηναίος είχε χορηγήσει σεισάχθεια για την απόσχιση από τους ώμους των πολιτών, ιδιαίτερα των καλλιεργητών, των χρεών. Δεν τα έσβησε όλα, αλλά έδωσε πολλές διευκολύνσεις.

Με τους νόμους του Σόλωνα απαγορεύτηκε ο δανεισμός με υποθήκη το σώμα και απελευθερώθηκαν όλοι όσοι είχαν γίνει δούλοι για χρέη και δάνεια. Μόλις ο Σόλων καθιέρωσε αυτόν το νόμο, πρώτος έδωσε το παράδειγμα: χαρίζοντας τα χρέη που χρωστούσαν κάποιοι στον πατέρα του, σε λόγο του είπε: «Αθηναίους πολλούς που δίκαια ή άδικα είχαν πουληθεί μακριά, στη θεόκτιστη πατρίδα τούς ξαναέφερα: άλλοι, που χρέη αβάσταχτα τους πιέζανε, μόνοι είχαν φύγει και -γυρνώντας εδώ κι εκεί- την αττική τους γλώσσα είχαν ξεχάσει πια: κι απ' της σκλαβιάς άλλοι υποφέρουν την ντροπή εδώ στον τόπο, μπρος στο αγρίεμα τρέμοντας των αφεντάδων. Όλους τους λευτέρωσα...»

Πόσο σκληρό είναι να χάνεις την αξιοπρέπεια του σώματός σου (ψυχική και πνεύμα) οι ασφαλιστές το βλέπουν όταν κάποιοι πνίγονται στα σύγχρονα σκλαβοπάζαρα



των τραπεζών, όταν χάνουν το σπίτι τους, όταν τα παιδιά δεν σπουδάζουν για λόγους υγείας των γονιών, όταν γίνονται δούλοι του μεροκάματου, του αφεντικού, του πολιτικού, κ.λπ., κ.λπ. Το χειρότερο που βλέπω εγώ είναι πως χάνουμε και τη γλώσσα μας και την ελληνικότητά μας. Κλαίνε τα μάτια μου όταν ακούνε τους βαρβαρισμούς στη γλώσσα των παιδιών μας. Οι πολιτικοί έγιναν ήδη «σκλάβοι» ξένων συμφερόντων. Πόσοι ασφαλιστές γνωρίζουν ότι ένα σύμβολο ζωής είναι ένας νόμος «σεισάχθειας» για τους καταχρεωμένους ποικιλοτρόπως Έλληνες;

Πόσοι διευθυντές και «μαρκετίστες» θα διαβάσουν αυτά τα λόγια στους ασφαλιστές τους και πόσοι θα φτιάξουν τέτοια σύμβολα; Πόσοι θα «καρφιτσώσουν» αυτές τις σκέψεις στον Πίνακα Ανακοινώσεων; Πόσοι ξέρουν ότι μόνο μ' αυτό το κείμενο μπορούν να κάνουν σημαντικές πωλήσεις;

Ευάγγ. Γ. Σπύρου
espirou@otenet.gr





Ποια είναι η επιτυχημένη ημέρα του ασφαλιστή;

Κάθε ημέρα είναι μία καινούργια μέρα για τον ασφαλιστή. Συνηθίζεται να λέγεται ότι κάθε πρωί ξυπνά άνεργος, καθώς η εργασία του εξαρτάται από ένα μόνο αποτέλεσμα: την υπογραφή ενός συμβολαίου. Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι το επάγγελμα του ασφαλιστή είναι ένα δύσκολο επάγγελμα. Ως τέτοιο, είναι επίσης πολύ δύσκολο να έχει μία επιτυχημένη μέρα. Ποια μπορεί να είναι η ημέρα αυτή; Η ημέρα υπογραφής του συμβολαίου; Μα για να φτάσει αυτή η ημέρα είχαν προηγηθεί άλλες, πολλές, σκληρές ημέρες προετοιμασίας – για να επιτευχθεί το πολυπόθητο αποτέλεσμα. Είχαν προηγηθεί άλλες ημέρες «αποτυχιών», καθώς δεν είναι λίγες φορές που ο ασφαλιστής «τρώνει πόρτα» – δυστυχώς γι' αυτόν που την κλείνει. Όμως, μέσα από αυτές τις αποτυχίες ο ασφαλιστής μαθαίνει, πεισμώνει, δυναμώνει, βελτιώνεται και έρχεται η στιγμή της επιτυχίας.

Ποια είναι, λοιπόν, η πιο επιτυχημένη ημέρα του ασφαλιστή; Ο Πάμπλο Πικάσο το 1900 συμβόλισε την ασφάλιση με τη μπτριική αγάπη. Ο μεγάλος αυτός καλλιτέχνης κατάφερε με ένα σκίτσο να πει τα πάντα για την ασφάλιση. Δυστυχώς, στη μάχη του συμβολαίου πολλές φορές ξεχνάμε ποια ακριβώς είναι η προσφορά μας. Φίλοι ασφαλιστές, συνεχίστε την προσπάθειά σας, γιατί εσείς ξέρετε ότι ο ασφαλιστής είναι εδώ όχι για να «πουλήσει», αλλά για να προσφέρει πίστη, εξασφάλιση, κάλυψη, προστασία και, εν τέλει, αλληλεγγύη, αγάπη. Ξέρετε ότι όλες οι ημέρες είναι ξεχωριστές και επιτυχημένες με τον τρόπο τους σ' αυτήν τη δύσκολη προσπάθεια. Και, βέβαια, δεν μπορεί παρά να είναι επιτυχημένη και η ημέρα του συμβολαίου, η ημέρα δικαίωσης των κόπων. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» έθεσε σε ορισμένους επιτυχημένους ασφαλιστές της αγοράς το ερώτημα «ποια είναι η επιτυχημένη ημέρα ενός ασφαλιστή». Αξίζει να διαβάσετε τις απαντήσεις. Κρύβουν μέσα τους προσπάθεια και εμπειρία χρόνων...

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Διονύσης Κουτσουβέλης

Μέλος του Club Επιλέκτων
Ασφαλιστικών Συμβούλων

Όταν βοηθάς μέσα από τη
δουλειά σου έναν άνθρωπο



Alico®

Χρήστος Καρατζάς

Ασφαλιστικός σύμβουλος
Ανήκει στο DSF Αθηνών
– μέλος του Κύκλου
Επιτυχημένων Ασφαλιστών

Όταν ο ασφαλιστής
«υποφέρει» από το
σύνδρομο του νικητή



Για να χαρακτηρίσεις μία ημέρα επιτυχημένη πρέπει η ημέρα αυτή να συνδυάζει μία πληθώρα γεγονότων και κυρίως συναισθημάτων.

Ναι, είναι το προφανές και το δεδομένο ότι η μέρα ενός ασφαλιστικού συμβούλου είναι επιτυχημένη όταν ο «πίνακας» εγγράψει ένα σημαντικό ποσό νέας παραγωγής.

Ο νέος πελάτης ή ένα καινούργιο συμβόλαιο είναι αυτό που θα ενισχύσει όχι μόνο το εισόδημα του ασφαλιστή, αλλά και τη θέση του γενικότερα στην εταιρεία. Η αύξηση της παραγωγής θα τον οδηγήσει πιο κοντά στην αναγνώριση και στην επίτευξη ενός στόχου.

Το παραγωγικό αποτέλεσμα, όμως, δεν

είναι η ικανή και αναγκαία συνθήκη που θα χαρακτηρίσει την ημέρα. Το αποτέλεσμα αυτό από μόνο του δεν κάνει ξεχωριστή μία ημέρα.

Μία ημέρα που θα θυμάται ο ασφαλιστής, θα είναι αυτή που, μέσα από το πρόγραμμα που έχει προσφέρει στον ασφαλισμένο, θα τον ανακουφίσει και θα τον διευκολύνει στη δυσκολία του.

Ιδιαίτερη, λοιπόν, θα είναι η ημέρα που ο ασφαλιστικός σύμβουλος θα έχει καταφέρει όχι μόνο να αυξήσει την προσωπική και κατ' επέκταση εταιρική παραγωγή, αλλά ταυτόχρονα θα έχει υπερκαλύψει τις ανάγκες του ως άνθρωπος βοηθώντας μέσα από τη δουλειά του έναν άλλο άνθρωπο.

Ολοι γνωρίζουμε ότι η διαπραγματευτική ικανότητα και η πειθώ διαδραματίζουν αναμφισβήτητο καθοριστικό ρόλο στην επιτυχημένη ημέρα του ασφαλιστή. Ωστόσο, συχνά λησμονούμε ότι το κλειδί της επιτυχίας έγκειται στη διαμόρφωση της επαγγελματικής συμπεριφοράς και στην ανάπτυξη της φιλοσοφίας του ασφαλιστή, με γνώμονα την ιδιαιτερότητα του ασφαλιστικού επαγγέλματος και της διαδικασίας επίτευξης του στόχου, δηλαδή σύναψης της ασφαλιστικής σύμβασης.

Λόγου χάρη, αρκετοί ασφαλιστές, αν και διαθέτουν πειστική ικανότητα, δεν καταφέρνουν να επιτύχουν τους στόχους τους. Με δύο λόγια, δεν αποδεικνύονται ικανοί να κάνουν τα πράγματα να πηγαίνουν όπως οι ίδιοι επιθυμούν. Από την άλλη πλευρά, κάποιοι άλλοι ασφαλιστές όχι μόνο πετυχαίνουν τους στόχους τους, αλλά τους επαναπροσδιορίζουν και τους κατακτούν εκ νέου, ικανοποιώντας ταυτόχρονα τόσο την προσωπική τους ανέλιξη όσο και το εταιρικό συμφέρον. Αυτή η επιτυχία οφείλεται κυρίως στη συμπεριφορά και το χαρακτήρα του ασφαλιστή, παρά στην κατοχή γνώσης ή σε «μαγικές» μεθόδους πώλησης.

Η συμπεριφορά και ο χαρακτήρας δεν είναι ζήτημα γενετικής ή κληρονομικότητας. Μπορούν να διδαχθούν, αλλά δεν είναι εύκολο. Ο πιο σημαντικός παράγοντας που οδηγεί στην

επιτυχία είναι η δύναμη της επιθυμίας σου να πετύχεις. Έτσι μπορείς να γίνεις νικητής. Νικητής είναι αυτός που κάνει τα πράγματα να συμβαίνουν όπως θέλει να συμβαίνουν.

Είναι αυτός που κατέκτησε επιτυχώς και όχι ευτυχώς το στόχο του.

Επιτυχημένη, λοιπόν, ημέρα είναι εκείνη η ημέρα που ο ασφαλιστής «υποφέρει» από το σύνδρομο του νικητή, βρίσκεται σε εγρήγορση, δεν επαναπαύεται, επαναπροσδιορίζει τους στόχους του και τους επιδιώκει αέναα. Είναι η ημέρα που τα αποτελέσματα της συνεχούς απόκτησης απαραίτητων δεξιοτήτων (αυτοβελτίωση) είναι μεν απτά, αλλά ταυτόχρονα αντιλαμβάνεται ότι φέρει ο ίδιος την αποκλειστική ευθύνη για την επιτυχία τους και ότι οι κεκτημένοι στόχοι του δεν οφείλονται μόνο στο management της εταιρείας, το οποίο συμβάλλει μεν στην επιτυχία του, αλλά δεν μπορεί από μόνο του να τον καταστήσει επιτυχημένο.

Επιτυχημένη είναι η μέρα που αναπτύσσεται επαρκής πνευματική αντοχή (mental toughness), η οποία αποτρέπει οπισθοχωρήσεις, αποβολές, αποτυχίες, δειλίες και απογοητεύσεις.

Γεννάται, λοιπόν, το ερώτημα είναι άραγε εφικτό όλοι οι ασφαλιστές να διακατεχόμεστε συνεχώς από το σύνδρομο του νικητή και να έχουμε μόνο επιτυχημένες ημέρες;

Οψόμεθα.

GENERALI

Δημήτρης Αλεξανδρίδης
Ασφαλιστής – Executive Producer
του δικτύου ζωής agency

Η κάθε ημέρα είναι ξεχωριστή



COMMERCIAL value

Κατερίνα Κλάρα
Ασφαλιστική Σύμβουλος

Επιτυχημένη ημέρα
είναι η ευτυχισμένη ημέρα



Είναι δύσκολο να απομονώσεις τα στοιχεία εκείνα που συντελούν σε μια επιτυχημένη ημέρα για έναν ασφαλιστή.

Σίγουρα, η κάθε ημέρα είναι ξεχωριστή και παρουσιάζει τις δικές της μοναδικές προκλήσεις.

Από την εμπειρία μου, θα έλεγα ότι αυτό που απαιτείται σε κάθε περίπτωση είναι να ξεκινάς την κάθε ημέρα έχοντας μια θετική στάση. Αυτή είναι η κινητήριος δύναμη για να γεμίσεις τον εαυτό σου ενέργεια.

Η δουλειά του ασφαλιστή είναι ιδιαίτερα απαιτητική.

Είναι ένα λειτούργημα που δύσκολα μπορεί κανείς να το εκτελέσει εάν δεν σέβεται κατ' αρχάς τον εαυτό του, αλλά και τις ανάγκες του πελάτη. Ο αυτοσεβασμός, η πίστη

στο συγκεκριμένο έργο και η υψηλή επαγγελματική συνείδηση συντελούν ουσιαστικά στην επιτυχία όχι μόνο της ημέρας αλλά και της συνολικής διαδρομής ενός επαγγελματία ασφαλιστή.

Σε πιο πρακτική βάση, θα πρέπει να επισημάνω ότι σημαντικός και αδιαπραγμάτευτος παράγοντας είναι και ο καλός προγραμματισμός της ημέρας, ώστε να γνωρίζει κανείς με ακρίβεια τους στόχους και τις προσδοκίες της ημέρας.

Όλα τα παραπάνω συντελούν άλλοτε περισσότερο και άλλοτε λιγότερο στο να συνεχίσω το όμορφο ταξίδι της ασφάλισης, όπου όποιες δυσκολίες και να αντιμετωπίσω στη δουλειά μου δεν θα την άλλαξα με καμία άλλη.

Επιτυχημένη ημέρα σημαίνει ευτυχισμένη ημέρα. Τελειώνοντας, να αισθάνεσαι ευφορία, πληρότητα και αδημονία για την επομένη. Για εμάς τους ασφαλιστές επιτυχία είναι να πετυχαίνεις τους στόχους σου, να κερδίζεις μικρές μάχες κάθε μέρα που σε βοηθούν να φτάσεις στο μεγάλο στόχο.

Οι δικές μου καθημερινές μάχες για μια επιτυχημένη – ευτυχισμένη ημέρα είναι να καταφέρνω:

- Να έχω γεμάτη τη δεξαμενή ονομάτων για τηλεφωνικές προσεγγίσεις.
- Να ορίζω από πριν ποια και πόσων ώρα αφιερώνω στην κινητήρια δύναμη της δουλειάς μας, το τηλέφωνο.
- Να απαιτώ συγκεκριμένο στόχο σε αριθμό τηλεφωνημάτων και συναντήσεων σε υποψήφιους πελάτες και πελάτες μου.
- Να αφιερώνω την υπόλοιπη ημέρα σε συναντήσεις, έχοντας συγκεκριμένους στόχους για κάθε συνάντηση:

α) σε υποψήφιο πελάτη: να προβληματιστεί για τις ασφαλιστικές του ανάγκες, • να κλείσω ραντεβού πώλησης, • να πάρω όσες περισσότερες συστάσεις.

β) σε ραντεβού πώλησης: να γίνει πελάτης μου, καλύπτοντας τις περισσότερες ανάγκες του.

γ) σε πελάτη μου: να επιβεβαιώσουμε την επιλογή του, • να κάνω προσπάθεια επαναπώλησης, • να πάρω συστάσεις.

Κάνοντας απολογισμό στο τέλος της ημέρας, αν έχω κερδίσει αυτές τις μάχες τότε έχω φτάσει στο μεγάλο στόχο, την επιτυχία.

Άλλωστε, αυτό που κάνει έναν ασφαλιστή επιτυχημένο είναι όταν στον απολογισμό της χρονιάς του μετράει περισσότερες επιτυχημένες – ευτυχισμένες ημέρες από αποτυχημένες – δυστυχισμένες ημέρες.

ΑΤΕ Ασφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ ΑΕΚΑ
Κοντά στα όνειρα, όσα κι αν είναι

Φώτης Οικονομόπουλος
Διακεκριμένος Ασφαλιστικός
Σύμβουλος

Κάθε ημέρα
είναι ένα στοίχημα



INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη

Χρήστος Πέτρου
MDRT, Insurance
& Investment Advisor

Όταν υπάρχει αποτέλεσμα



Καθώς βρίσκομαι στην τρίτη καμπή της ηλικίας μου (γύρω στα 40), όπως και οι περισσότεροι συνάδελφοι, περνώ και εγώ «καθολική» κρίση. Καθημερινά καταβάλλω προσπάθεια για την καλύτερη οργάνωση και διαχείριση του χρόνου μου, προκειμένου να ανταποκριθώ στις υποχρεώσεις που προέρχονται από μια απαιτητικότητα εργασία και μια πολύτιμη οικογένεια.

Μαγικές συνταγές δεν υπάρχουν, ακόμη και στην εποχή της υψηλής τεχνολογίας. Κάθε μέρα είναι ένα στοίχημα. Ένα στοίχημα πρώτα με τον εαυτό μου. Αυτό που κάνει συναρπαστική τη δουλειά μας είναι ότι ποτέ δεν σταματά να έχει εκπλήξεις. Κάθε μέρα είναι διαφορετική από την προηγούμενη, κάθε νέος πελάτης, κάθε νέο ραντεβού και μια νέα ιστορία. Κάθε μέρα με τους συναδέλφους μου, μία δημιουργική διαδικασία.

Ξεκινάω με την αρχή ότι κάθε μέρα δυνητικά θα είναι επιτυχημένη. Πώς γίνεται αυτό; Φτάνει από μόνη της η θετική σκέψη; Τίποτα δεν γίνεται στην τύχη. Απεναντίας, απαιτείται σκληρή δουλειά θέτοντας τις βάσεις από την προηγούμενη! Η καλή προετοιμασία και ο σωστός προγραμματισμός του χρόνου με βοηθούν στην οργάνωση του πλάνου μου.

Αν έπρεπε να περιγράψω μια ημέρα που την θεωρώ επιτυχημένη, θα ξεκινούσα με αυτήν που άκουσα ένα θερμό «ευχαριστώ» από ικανοποιημένο πελάτη μου.

Επιτυχημένη ημέρα για ένα ασφαλιστή είναι η ημέρα που ο ασφαλιστής έχει προγραμματίσει σωστά και έχει τηρήσει ακριβώς τις βασικές διαδικασίες της πώλησης, δηλαδή την εξεύρεση πελατών, την προσέγγιση τους και την παρουσίαση προτάσεων σε τουλάχιστον δύο απ' αυτούς. Όταν ακολουθηθεί πιστά η παραπάνω διαδικασία και συνδυαστεί μ' ένα τουλάχιστον κλείσιμο τότε εκείνη η ημέρα μπορεί να θεωρηθεί κάλλιστα επιτυχημένη για τον ασφαλιστή.

ημένο πελάτη μου. Δεν υπάρχει μεγαλύτερη επαγγελματική καταξίωση από τους ευχαριστημένους πελάτες. Από αυτούς που σε θεωρούν άνθρωπό τους και ξέρουν ότι στα δύσκολα θα είσαι εκεί γι' αυτούς.

Μία νέα αίτηση στο χαρτοφυλάκιο μου, ακόμα και μετά από τόσα χρόνια, μου δίνει μια πρωτόγνωρη χαρά.

Μια δημιουργική και γόνιμη συνεργασία με την ομάδα και τον διευθυντή μου, πάντα με ικανοποιεί και μου δίνει ώθηση για ποιοτικότερα αποτελέσματα.

Οι λύσεις σε καθημερινά επαγγελματικά (γραφειοκρατικά) προβλήματα – ειδικά όταν οι λύσεις αυτές είναι προϊόν συνεργασίας της ιεραρχίας μου με την εταιρεία μου.

Καθώς είμαι επαγγελματίας ασφαλιστικός σύμβουλος, με ικανοποιεί αφάνταστα η συνειδητοποίηση, έστω και με καθυστέρηση, όλο και περισσότερων ανθρώπων για την αναγκαιότητα της ιδιωτικής ασφάλισης. Η ικανοποίηση αυτή είναι ακόμα μεγαλύτερη όταν στην εδραίωση της ασφαλιστικής συνείδησης καθημερινά συμβάλλω κι εγώ με τις μικρές μου δυνάμεις.

Το ένα βήμα παραπάνω που κάνω κάθε μέρα στην προσωπική μου βελτίωση. Το επάγγελμά μας συνεχώς εξελίσσεται και θεωρώ επιτυχία τη δυνατότητα ενημέρωσης και απόκτησης γνώσης για οτιδήποτε μπορεί να μου φανεί χρήσιμο.

Η αναγνώριση. Οποιαδήποτε ενέργεια ή εκδήλωση αναγνώρισης του έργου μου από τους πελάτες μου, τους συναδέλφους μου, την εταιρεία μου και οπωσδήποτε από την οικογένειά μου, αποτελεί πρώτα απ' όλα ηθική ικανοποίηση και οπωσδήποτε βασικό παράγοντα επιτυχίας.

Σημαντικό ρόλο στην επιτυχημένη καθημερινότητα ενός επαγγελματία ασφαλιστή παίζει και η εταιρεία την οποία εκπροσωπεί και τον υποστηρίζει. Όσο κι αν αυτό θεωρείται αυτονόητο, οφείλω να το αναγνωρίσω – ειδικά αυτήν τη δύσκολη περίοδο.

Και πώς τελειώνει μια επιτυχημένη επαγγελματική ημέρα; Με την πεποίθηση πως έκανα ό,τι καλύτερο μπορούσα και με τη διαβεβαίωση ότι την επομένη θα προσπαθίσω να είμαι ακόμα καλύτερος!

Φρέναρε ο κλάδος επενδυτικών προϊόντων

Η μείωση παραγωγής στον κλάδο ζωής, αποτέλεσμα κυρίως της κρίσης στην οικονομία και της σημαντικής πτώσης της ζήτησης για επενδυτικά προγράμματα, γνωστά ως unit linked, είναι το κύριο χαρακτηριστικό των αποτελεσμάτων παραγωγής εννεαμήνου που έδωσε στη δημοσιότητα η ΕΠΕΙΑ.

Επίσης, αξίζει να καταγραφεί η πτώση της παραγωγής στον κλάδο μεταφερόμενων προϊόντων λόγω μείωσης του εμπορίου.

Ωστόσο, από την άλλη αξίζει να καταγραφούν κάποια στοιχεία που αφορούν τόσο τον κλάδο ζωής όσο και τον κλάδο γενικών ασφαλίσεων, που ίσως δείχνουν ότι όπου γίνεται δουλειά υπάρχει αποτέλεσμα. Όπως, π.χ., στους κλάδους γενικής αστικής ευ-

θύνης, ασθενειών, αστικής ευθύνης σκαφών κ.λπ.

Στον κλάδο ζωής είναι πολύ σημαντική (25,5%) η αύξηση παραγωγής στα παραδοσιακά προϊόντα του κλάδου, συνταξιδωτικά και νοσοκομειακά. Ωστόσο, θα έλεγε κανείς ότι τελικά η παραγωγή του κλάδου ζωής σε ό,τι αφορά τα επενδυτικά προϊόντα κινείται με τη λογική που ακολουθεί και η πλειοψηφία των επενδυτών στα χρηματιστήρια. Πουλούν στην πτώση και αγοράζουν στην άνοδο, ενώ ενδεχομένως η καλύτερη περίοδος αγοράς ενός επενδυτικού προϊόντος είναι όταν οι αξίες κινούνται σε χαμηλά επίπεδα. Μάλλον, όμως, οι καταναλωτές τρομάζουν από τη συρρίκνωση των τιμών των μετοχών και άλλων μη «εγγυημένων» αξιών, με αποτέλεσμα να αποστρέφονται στην πλειοψηφία τους τα επενδυτικά προϊόντα στη δύσκολη συγκυρία.

Ειδικότερα, σύμφωνα με τα στοιχεία που δημοσίευσε η ΕΠΕΙΑ, η παραγωγή των εταιρειών του κλάδου ζωής μειώθηκε κατά 5,50%, και από 1,9 δισ. ευρώ διαμορφώθηκε στο 1,7 δισ. ευρώ. Αντίθετα, αυξημένη κατά 8% ήταν η παραγωγή του κλάδου ζημιών, που ανήλθε στα 2,3 δισ. ευρώ από 2,1 δισ. ευρώ το αντίστοιχο περ-

ΠΛΗΡΩΘΕΙΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ ΑΝΑ ΚΛΑΔΟ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΖΗΜΙΩΝ (ποσά σε €) 1/1/09-30/9/09

ΚΛΑΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	(1) ΠΛΗΡΩΘΕΙΣ ΑΠΟ ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	(2) ΠΛΗΡΩΘΕΙΣ ΑΠΟ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ (ΑΝΑΛΗΨΕΙΣ)	(3) = (1) + (2) ΠΛΗΡΩΘΕΙΣ (ΣΥΝΟΛΟ)
ΑΤΥΧΗΜΑΤΑ	3.809.826,52	103.582,42	3.913.408,94
ΑΣΘΕΝΕΙΕΣ	4.409.100,11	475.969,30	4.885.069,41
ΧΕΡΣΑΙΑ ΟΧΗΜΑΤΑ	123.753.188,95	732,32	123.753.921,27
ΣΙΔΗΡΟΔΡΟΜΙΚΑ ΟΧΗΜΑΤΑ	0,00	0,00	0,00
ΑΕΡΟΣΚΑΦΗ	8.492,87	0,00	8.492,87
ΠΛΟΙΑ	12.485.588,93	243.473,66	12.729.062,59
ΜΕΤΑΦΕΡΟΜΕΝΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	7.338.729,32	-39.654,84	7.299.074,48
ΠΥΡΚΑΙΑ ΚΑΙ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΦΥΣΕΩΣ	86.747.359,92	1.516.201,72	88.263.561,64
ΛΟΙΠΕΣ ΖΗΜΙΕΣ ΑΓΑΘΩΝ	47.440.201,04	2.192.884,53	49.633.085,57
ΑΣΤ. ΕΥΘΥΝΗ ΑΠΟ ΧΕΡΣΑΙΑ ΟΧΗΜΑΤΑ			
ΣΩΜΑΤΙΚΕΣ ΒΛΑΒΕΣ	229.825.441,13	359.369,15	230.184.810,28
ΥΛΙΚΕΣ ΖΗΜΙΕΣ	371.512.256,95	1.564.648,94	373.076.905,89
ΣΥΝΟΛΟ ΚΛΑΔΟΥ	601.337.698,08	1.924.018,09	603.261.716,17
ΑΣΤ. ΕΥΘΥΝΗ ΑΠΟ ΑΕΡΟΣΚΑΦΗ	587.459,33	273,01	587.732,34
ΑΣΤ. ΕΥΘΥΝΗ ΠΛΟΙΩΝ, ΣΚΑΦΩΝ	1.554.001,25	0,00	1.554.001,25
ΓΕΝΙΚΗ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ	8.070.892,39	444.488,76	8.515.381,15
ΠΙΣΤΩΣΕΙΣ	15.176.955,21	6.212.749,27	21.389.704,48
ΕΓΓΥΗΣΕΙΣ	7.140.529,53	8.085,63	7.148.615,16
ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΧΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΑΠΩΛΕΙΕΣ	2.541.063,07	425.068,76	2.966.131,83
ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ	2.585.534,46	71.737,72	2.657.272,18
ΒΟΗΘΕΙΑΣ	3.461.921,02	10.464.400,37	13.926.321,39
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ	928.448.542,00	24.044.010,72	952.492.552,72

σινό διάστημα. Η άνοδος των εργασιών στον κλάδο γενικών ασφαλίσεων είναι κυρίως αποτέλεσμα των αυξήσεων στον κλάδο αυτοκινήτου – που έφτασαν σε ορισμένες περιπτώσεις ακόμα και το 20% σε έναν χρόνο.

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ - ΕΝΝΕΑΜΗΝΟ 2009

ΚΛΑΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	ΣΥΝΟΛΟ ΑΚΑΘΑΡΙΣΤΩΝ ΕΓΓΕΓΡΑΜΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΑΙ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΩΝ ΕΝΝΕΑΜΗΝΟΥ 2009	ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΕΠΙ ΣΥΝΟΛΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ ΕΝΝΕΑΜΗΝΟΥ 2009	ΣΥΝΟΛΟ ΑΚΑΘΑΡΙΣΤΩΝ ΕΓΓΕΓΡΑΜΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΑΙ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΩΝ ΕΝΝΕΑΜΗΝΟΥ 2008	ΠΟΣΟΣΤΟ ΜΕΤΑΒΟΛΗΣ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟ 2008
ΑΤΥΧΗΜΑΤΑ	49 416 583.68	2.15%	52 578 277.86	-6.01%
ΑΣΘΕΝΕΙΕΣ	12 402 435.52	0.54%	9 833 275.03	26.13%
ΧΕΡΣΑΙΑ ΟΧΗΜΑΤΑ	326 803 260.06	14.25%	322 067 821.02	1.47%
ΣΙΔΗΡΟΔΡΟΜΙΚΑ ΟΧΗΜΑΤΑ	0.00	0.00%	0.00	0.00%
ΑΕΡΟΣΚΑΦΗ	485 253.28	0.02%	458 921.30	5.74%
ΠΛΟΙΑ	19 536 247.93	0.85%	21 680 287.87	-9.89%
ΜΕΤΑΦΕΡΟΜΕΝΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	31 177 157.07	1.36%	39 430 330.00	-20.93%
ΠΥΡΚΑΙΑ ΚΑΙ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΦΥΣΕΩΣ	347 137 681.74	15.13%	333 769 769.43	4.01%
ΛΟΙΠΕΣ ΖΗΜΙΕΣ ΑΓΑΘΩΝ	111 237 451.57	4.85%	115 663 038.53	-3.83%
ΑΣΤ. ΕΥΘΥΝΗ ΑΠΟ ΧΕΡΣΑΙΑ ΟΧΗΜΑΤΑ	1 098 910 499.12	47.91%	968 958 958.57	13.41%
ΑΣΤ. ΕΥΘΥΝΗ ΑΠΟ ΑΕΡΟΣΚΑΦΗ	1 462 520.85	0.06%	1 772 611.04	-17.49%
ΑΣΤ. ΕΥΘΥΝΗ ΠΛΟΙΩΝ, ΣΚΑΦΩΝ	7 389 790.74	0.32%	6 838 474.67	8.06%
ΓΕΝΙΚΗ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ	68 775 849.76	3.00%	60 634 413.81	13.43%
ΠΙΣΤΩΣΕΙΣ	37 292 061.80	1.63%	30 098 180.43	23.90%
ΕΓΓΥΗΣΕΙΣ	4 257 553.42	0.19%	4 708 632.90	-9.58%
ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΧΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΑΠΩΛΕΙΕΣ	25 374 932.38	1.11%	17 912 632.16	41.66%
ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ	42 045 405.86	1.83%	45 478 717.31	-7.55%
ΒΟΗΘΕΙΑΣ	110 086 948.61	4.80%	90 608 207.29	21.50%
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ	2 293 791 633.40	100.00%	2 122 492 549.22	8.07%

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΖΩΗΣ - ΕΝΝΕΑΜΗΝΟ 2009

ΚΛΑΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	ΣΥΝΟΛΟ ΑΚΑΘΑΡΙΣΤΩΝ ΕΓΓΕΓΡΑΜΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΑΙ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΩΝ ΕΝΝΕΑΜΗΝΟΥ 2009	ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΕΠΙ ΣΥΝΟΛΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2009	ΣΥΝΟΛΟ ΑΚΑΘΑΡΙΣΤΩΝ ΕΓΓΕΓΡΑΜΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΑΙ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΩΝ ΕΝΝΕΑΜΗΝΟΥ 2008	ΠΟΣΟΣΤΟ ΜΕΤΑΒΟΛΗΣ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟ 2008
I. ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ	1 314 538 120.38	73.62%	1 047 440 974.91	25.50%
II. ΚΛΑΔΟΣ ΓΑΜΟΥ ΚΑΙ ΓΕΝΝΗΣΕΩΝ	0.00	0.00%	0.00	0.00%
III. ΖΩΗΣ ΠΟΥ ΣΥΝΔΕΟΝΤΑΙ ΜΕ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ	230 110 259.98	12.89%	455 638 162.18	-49.50%
IV. ΚΛΑΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΥΓΕΙΑΣ	49 021 427.58	2.75%	98 519 710.20	-50.24%
V. ΚΛΑΔΟΣ ΤΟΝΤΙΝΑΣ	0.00	0.00%	0.00	0.00%
VI. ΚΛΑΔΟΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΗΣ	131 935.24	0.01%	93 867.07	40.56%
VII. ΚΛΑΔΟΣ ΔΙΑΧΕΙΡ. ΟΜΑΔ. ΣΥΝΤ. ΚΕΦ.	191 750 678.58	10.74%	177 615 124.57	7.96%
VIII. ΚΛΑΔΟΣ ΟΜΑΔ. ΠΡΟΓΡ. ΠΡΟΝΟΙΑΣ	0.00	0.00%	110 094 091.63	-100.00%
IX. ΚΛΑΔΟΣ ΠΑΡΟΜ. ΕΡΓ. ΜΕ ΚΟΙΝ. ΑΣΦ.	0.00	0.00%	0.00	0.00%
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	1 785 552 421.76	100.00%	1 889 401 930.56	-5.50%



Με βάση τα αναλυτικά στοιχεία της ΕΠΕΙΑ, οι απώλειες του κλάδου ζωής οφείλονται στη μείωση της ζήτησης για επενδυτικά προγράμματα, γνωστά ως unit linked, η παραγωγή των οποίων υποχώρησε κατά 49,5%, και από τα 455,6 εκατ. ευρώ διαμορφώθηκε σε 230,1 εκατ. ευρώ. Αντίθετα, ανοδικά κινήθηκαν οι εργασίες των κλασικών ασφαλιστικών προγραμμάτων που ενισχύθηκαν κατά 25,5% και ανήλθαν σε 1,3 δισ. ευρώ, επιβεβαιώνοντας την εμπιστοσύνη μερίδας του κόσμου στο ασφαλιστικό προϊόν. Η οικονομική κρίση είχε επιπτώσεις και στον κλάδο των ομαδικών ασφαλίσεων, δηλαδή των προγραμμάτων παροχών των επιχειρήσεων προς τους εργαζομένους τους, η παραγωγή των οποίων υποχώρησε από τα 287,7 εκατ. ευρώ, το εννεάμηνο του 2008, στα 191,7 εκατ. ευρώ φέτος, καταγράφοντας μια συνολική μείωση της τάξης του 33,3%.

Στον κλάδο των γενικών ασφαλίσεων οι εργασίες του κλάδου πυρός αυξήθηκαν κατά 4%. Να σημειωθεί ότι πρόκειται για τον δεύτερο σημαντικότερο κλάδο μετά την ασφάλιση του αυτοκινήτου, με ασφάλιστρα 347,1 εκατ. ευρώ. Ο κλάδος του αυτοκινήτου αντιπροσωπεύει συνολικά το 72,1% των εργασιών του κλάδου γενικών

ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΕΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ ΑΝΑ ΚΛΑΔΟ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΖΩΗΣ (ποσά σε €) 1/1/2009-30/9/2009				
ΚΛΑΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	(1) ΠΟΣΑ ΠΛΗΡΩΜΩΝ ΛΟΓΩ ΛΗΞΗΣ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ	(2) ΠΟΣΑ ΠΛΗΡΩΜΩΝ ΛΟΓΩ ΕΞΑΓΟΡΑΣ	(3) ΚΑΤΑΒΟΛΗΣ ΛΟΓΩ ΕΠΕΛΕΥΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣ- ΤΙΚΗΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ	(4) = (1) + (2) + (3)
I. ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ				
A) ΠΕΡΙΟΔΙΚΩΝ ΚΑΤΑΒΟΛΩΝ				
I1. ΕΠΙΒΙΩΣΗΣ, ΘΑΝΑΤΟΥ, ΜΙΚΤΕΣ κλπ	67.638.418,74	116.947.945,41	10.658.979,56	195.245.343,71
I2. ΠΡΟΣΟΔΩΝ	7.068.167,69	41.557.426,04	1.009.093,83	49.634.687,56
ΣΥΝΟΛΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΩΝ ΚΑΤΑΒΟΛΩΝ	74.706.586,43	158.505.371,45	11.668.073,39	244.880.031,27
B) ΕΦΑΠΑΞ ΚΑΤΑΒΟΛΗΣ				
I1. ΕΠΙΒΙΩΣΗΣ, ΘΑΝΑΤΟΥ, ΜΙΚΤΕΣ κλπ	9.101.798,10	36.234.007,17	473.932,63	45.809.737,90
I2. ΠΡΟΣΟΔΩΝ	110.373,30	14.115.190,03	439.809,16	14.665.372,49
ΣΥΝΟΛΟ ΕΦΑΠΑΞ ΚΑΤΑΒΟΛΗΣ	9.212.171,40	50.349.197,20	913.741,79	60.475.110,39
ΣΥΝΟΛΟ	83.918.757,83	208.854.568,65	12.581.815,18	305.355.141,66
ΟΜΑΔΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ				
I1. ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΘΑΝΑΤΟΥ			92.944.633,77	92.944.633,77
ΣΥΝΟΛΟ ΚΛΑΔΟΥ (I)	83.918.757,83	208.854.568,65	105.526.448,95	398.299.775,43
II. ΚΛΑΔΟΣ ΓΑΜΟΥ ΚΑΙ ΓΕΝΝΗΣΕΩΝ	0,00	0,00	0,00	0,00
III. ΖΩΗΣ ΠΟΥ ΣΥΝΔΕΟΝΤΑΙ ΜΕ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ				
ΠΕΡΙΟΔΙΚΩΝ ΚΑΤΑΒΟΛΩΝ (ΝΕΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ)	0,00	7.963,68	30.835,17	38.798,85
ΠΕΡΙΟΔΙΚΩΝ ΚΑΤΑΒΟΛΩΝ (ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΩΝ ΠΕΡΙΟΔΩΝ)	62.153.506,07	72.267.908,45	11.598.503,98	146.019.918,50
ΣΥΝΟΛΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΩΝ ΚΑΤΑΒΟΛΩΝ	62.153.506,07	72.275.872,13	11.629.339,15	146.058.717,35
ΕΦΑΠΑΞ ΚΑΤΑΒΟΛΗΣ	1.051.741,43	80.551.628,99	453.978,65	82.057.349,07
ΣΥΝΟΛΟ ΚΛΑΔΟΥ (III)	63.205.247,50	152.827.501,12	12.083.317,80	228.116.066,42
IV. ΚΛΑΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΥΓΕΙΑΣ	0,00	0,00	17.907.650,12	17.907.650,12
V. ΚΛΑΔΟΣ ΤΟΝΤΙΝΑΣ	0,00	0,00	0,00	0,00
VI. ΚΛΑΔΟΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΗΣ	57.417,32	620.749,52	41.085,80	719.252,64
VII. ΚΛΑΔΟΣ ΔΙΑΧΕΙΡ. ΟΜΑΔ. ΣΥΝΤ. ΚΕΦ.	12.737.200,78	137.357.668,99	39.529.865,57	189.624.735,34
VIII. ΚΛΑΔΟΣ ΟΜΑΔ. ΠΡΟΓΡ. ΠΡΟΝΟΙΑΣ	0,00	1.350.157,78	0,00	1.350.157,78
IX. ΚΛΑΔΟΣ ΠΑΡΟΜ. ΕΡΓ. ΜΕ ΚΟΙΝ. ΑΣΦ.	0,00	0,00	0,00	0,00
ΣΥΝΟΛΟ ΒΑΣΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	159.918.623,43	501.010.646,06	175.088.368,24	836.017.637,73

ΚΛΑΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	(1) ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΕΣ ΑΠΟ ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	(2) ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΕΣ ΑΠΟ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ (ΑΝΑΛΗΨΕΙΣ)	(3) = (1) + (2)
I3. ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ (Ατομικά Συμβόλαια)	286.972.886,26	236.095,87	287.208.982,13
I3. ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ (Ομαδικά Συμβόλαια)	84.891.257,71	204.686,54	85.095.944,25
ΣΥΝΟΛΟ ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	371.864.143,97	440.782,41	372.304.926,38
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ			1.208.322.564,11

Έτσι πρέπει να σκέφτονται οι άνθρωποι
ότι στον κλάδο μας δεν τηρούμε τις υποσχέσεις μας
δε λέμε τα πράγματα με το όνομά τους
γι' αυτό οι πελάτες δεν θα πιστέψουν ποτέ ότι
είμαστε προσηλωμένοι, διαθέσιμοι και αξιόπιστοι
οι άνθρωποι θεωρούν ότι
δεν μπορούν να μας εμπιστευθούν
θα ήταν λάθος αν νομίζαμε ότι
μπορούμε να αλλιάξουμε τη γνώμη των ανθρώπων

Αλλά εμείς στην AXA

αλλιάζουμε τα δεδομένα

μπορούμε να αλλιάξουμε τη γνώμη των ανθρώπων
θα ήταν λάθος αν νομίζαμε ότι
δεν μπορούν να μας εμπιστευθούν
οι άνθρωποι θεωρούν ότι
είμαστε προσηλωμένοι, διαθέσιμοι και αξιόπιστοι
γι' αυτό οι πελάτες δεν θα πιστέψουν ποτέ ότι
δε λέμε τα πράγματα με το όνομά τους
ότι στον κλάδο μας δεν τηρούμε τις υποσχέσεις μας
Έτσι πρέπει να σκέφτονται οι άνθρωποι

24 ώρες
το 24ωρο

7 ημέρες
την εβδομάδα

210 72 68 000

AXA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

αλλάζουμε / τα δεδομένα

Έσπασε... τα κοντέρ η παραγωγή

«Ο μεγάλος στόχος του 2009 για συνολική ετήσια παραγωγή 1 δισ. ευρώ φαίνεται να έχει ήδη κατακτηθεί» τονίζει η διοίκηση της εταιρείας και η Διεύθυνση Πωλήσεων.

Το απόλυτο ρεκόρ πέτυχε η παραγωγή της Εθνικής Ασφαλιστικής τον Νοέμβριο, αγγίζοντας τα 5.350.000 ευρώ, ενώ τον Οκτώβριο είχε φθάσει τα 4.273.000 ευρώ. «Η αύξηση των πωλήσεων και τα σπουδαία αποτελέσματα που φέρνει το Agency στη νέα καθαρή παραγωγή όχι απλώς συνεχίζονται, αλλά κυριολεκτικά απογειώνονται» σημειώνει η διοίκηση της εταιρείας και η Διεύθυνση Πωλήσεων, που είχαν καλέσει από την αρχή το εταιρικό δίκτυο να την αντιμετωπίσει ως εποχή ευκαιριών. Έτσι, το δίκτυο ανταποκρίθηκε με τον καλύτερο τρόπο, αφού μετά τα 4.273.000 ευρώ του Οκτωβρίου πέτυχε το απόλυτο ρεκόρ τον Νοέμβριο, φθάνοντας τη νέα καθαρή παραγωγή στα 5.350.000 ευρώ, το οποίο –όπως τονίζει η διοίκηση– αποτελεί ρεκόρ όλων των εποχών, όλων των εταιρειών όλης της ελληνικής αγοράς, που συντρίβει την προηγούμενη επίδοση των 4.650.000 ευρώ τον Δεκέμβριο του 2007 από το ίδιο δίκτυο. Ο μεγάλος στόχος του 2009 για συνολική ετήσια παραγωγή 1 δισ. ευρώ φαίνεται να έχει ήδη κατακτηθεί. Σε ό,τι αφορά την παραγωγή Οκτωβρίου, το αποτέλεσμα είναι κατά 30% αυξημένο από το αντίστοιχο του περσινού Οκτωβρίου και αποτελεί τη δεύτερη καλύτερη μηνιαία επίδοση όλων των εποχών για την εταιρεία, με πρώτη την παραγωγή του Δεκεμβρίου του 2007, ύψους 4.520.000 ευρώ. Αν σε αυτό συνυπολογισθεί και η ιδιαίτερα καλή επίδοση στον κλάδο Αυτοκινήτου, βάσει της οποίας 122.805 νέα οχήματα ασφαλίστηκαν τον Οκτώβριο στην Εθνική Ασφαλιστική, τότε ο μήνας αυτός αναδεικνύεται ως ο παραγωγικότερος όλων των εποχών για την εταιρεία.

Εν τω μεταξύ, αξίζει να σημειωθεί ότι –με βάση τα στοιχεία της ΕΠΕΙΑ για το α' εξάμηνο– το μερίδιο της Εθνικής Ασφαλιστικής στους κλάδους Ζωής, με βάση το σύνολο ακαθαρίστων εγγεγραμμένων ασφαλιστρών και δικαιωμάτων, αυξήθηκε κατά 3,98 ποσοστιαίες μονάδες και διαμορφώθηκε στο 22,14%. Επίσης, η παραγωγή Κλάδων Ζωής αυξήθηκε κατά 13,27% σε σχέση με το α' εξάμηνο του 2008, ενώ την ίδια στιγμή η αγορά συνολικά παρουσίαζε μείωση 7,07% για τα ίδια διαστήματα (α' εξάμηνο 2008 – α' εξάμηνο 2009).

Εκφράζοντας την ικανοποίησή του, ο γενικός διευθυντής κ. Σπύρος Λευθεριώτης με μήνυμά του προς το εταιρικό δίκτυο πωλήσεων τονίζει ότι η κατάκτηση της πρώτης θέσης σήμερα στον κλάδο Ζωής, από την 3η θέση το 2004, δεν είναι ένας απλός επιχειρησιακός σχεδιασμός, αλλά είναι ένας τόσο δυνατός στόχος, που εμπεριέχει την έννοια της ανατροπής και επιτυγχάνεται μόνο με τη συλλογική συνειδηση του δικτύου πωλήσεων.

Από την πλευρά του ο συντονιστής – διευθυντής Πωλήσεων & Marketing, κ. Κωνσταντίνος Ταραβίρας, τόνισε ότι «το μεγάλο υπό αποτέλεσμα πραγματοποιήθηκε, γιατί αποφασίσαμε όλοι μαζί να κάνουμε το όνειρο πραγματικότητα».



**Μήνυμα Σπύρου
Λευθεριώτη
προς το εταιρικό
δίκτυο πωλήσεων**

«Αγαπητοί φίλοι και συνεργάτες,



Το να βρεθούμε, από την 3η θέση το 2004, στην 1η θέση σήμερα στον κλάδο Ζωής δεν είναι ένας απλός επιχειρησιακός σχεδιασμός, αλλά είναι ένας τόσο δυνατός στόχος που εμπεριέχει την έννοια της ανατροπής και επιτυγχάνεται μόνο με τη συλλογική συνειδηση του δικτύου πωλήσεων.

Όταν φθάσαμε στην 1η θέση, το μήνυμα ότι μόνο εμείς μπορούμε να ξεπεράσουμε την Εθνική Ασφαλιστική απέκτιψε ένα ειδικό περιεχόμενο, που σχετίζεται με την αυτοβελτίωση, την παρακίνηση του διπλανού μας, την πίστη στη στρατολόγηση νέων ανθρώπων που θα συμμερίζονταν την κοινή προσπάθεια.

Αυτό είναι που όχι μόνο μας διατήρησε στην 1η θέση, αλλά μας δίνει σήμερα μερίδιο αγοράς στον κλάδο Ζωής διπλάσιο από αυτό του δεύτερου που μας ακολουθεί.

Τον Δεκέμβριο του 2007 γιορτάσαμε τη μεγαλύτερη, έως τότε, μηνιαία παραγωγή στην εταιρεία που ήταν 4.650.000 ευρώ.

Τον Νοέμβριο του 2009 η παραγωγή στον κλάδο Ζωής έσπασε κάθε ρεκόρ, ξεπερνώντας το μαγικό νούμερο 5.350.000 ευρώ.

Δεν υπάρχει καλύτερη στιγμή από αυτήν για τη διοίκηση της εταιρείας, αλλά και για μένα προσωπικά, που έχω και την ευθύνη του Δικτύου Πωλήσεων.

Όπως λέμε ότι μια εικόνα είναι χίλιες λέξεις, έτσι και αυτό το νούμερο είναι χίλιες εικόνες – με τα δικά σας πρόσωπα, τα συνδέριά μας, τις υποσχέσεις και την πίστη μας στην πορεία αυτής της εταιρείας.

Το μεγάλο αυτό ρεκόρ θα το γιορτάσουμε (όπως υποσχεθήκαμε) στη Θεσσαλονίκη, τιμώντας το σύνολο του δικτύου σε όλη τη χώρα.

Ευχαριστώ όλους εσάς που εργάζεστε στο Agency, ευχαριστώ τη Συντονιστική Διεύθυνση Πωλήσεων και Marketing, τη Διεύθυνση του κλάδου Ζωής και όλα τα διοικητικά στελέχη που υποστηρίζουν τη μεγαλειώδη προσπάθεια».



**Μήνυμα
Κωνσταντίνου
Ταραβίρα
προς το εταιρικό
δίκτυο**

«Αγαπημένοι και υπέροχοι συμμαχητές μου,



Η 30ή Νοεμβρίου 2009 είναι μία πολύ μεγάλη μέρα για όλους μας, αφού για πρώτη φορά καταφέραμε να ξεπεράσουμε σε μηνιαία παραγωγή στον κλάδο Ζωής τα 5.200.000 ευρώ.

Το μεγάλο αυτό αποτέλεσμα πραγματοποιήθηκε γιατί αποφασίσαμε όλοι μαζί να κάνουμε το όνειρο πραγματικότητα.

Αυτό –που ακόμη και ως σκέψη φάνταζε πριν από λίγον καιρό απίστευτο, απίθανο και απλησίαστο– σήμερα είναι παρελθόν.

Η κυριαρχία μας στον ασφαλιστικό κλάδο είναι καταλυτική.

Ο τρόπος που λειτουργούμε για να επιτυγχάνουμε ολοένα δυσκολότερους και μεγαλύτερους στόχους θα πρέπει να αποτελεί πρότυπο επιτυχίας για όλη την κοινωνία γύρω μας.

Σύντομα θα κατακτήσουμε ακόμα πιο υψηλές «κορυφές», γιατί είναι αυτές που μας αρμόζουν και μας αξίζουν.

Το «υλικό» από το οποίο είναι φτιαγμένο το Δίκτυο Πωλήσεων της εταιρείας μας είναι έτοιμο να ανταποκριθεί σε οποιαδήποτε πρόκληση.

Είμαι υπερήφανος για εσάς, αισθάνομαι ότι δικαιώθηκαν αγώνες χρόνων, αφού πάντα η ακλόνητη πίστη μου για σας ξεπέρασε ακόμη και τις πιο ανυπέρβλητες δυσκολίες.

Σας έχω μέσα στην καρδιά μου. Παραμένω πάντα απλός θαυμαστής σας».



Τα logistics και οι ασφαλιστές

Της Έλενας Ερμείδου

Η ασφάλιση εμπορευμάτων σημείωσε σημαντική μείωση το πρώτο εννεάμηνο του 2009 ως αποτέλεσμα της οικονομικής κρίσης. Ωστόσο, ο κλάδος των logistics είναι ένας δυναμικά ανερχόμενος κλάδος με πλούσια ασφαλιστική ύλη. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» καταγράφει την πορεία του κλάδου, αλλά και τα θέματα ασφάλισης που τίθενται.

Να αποτελέσει η Ελλάδα φιλικό προς το περιβάλλον διακομετακομιστικό κόμβο των χωρών της Βαλκανικής χερσονήσου και της ανατολικής Μεσογείου, αλλά και πύλη εισόδου στο παγκόσμιο εμπόριο και τις μεταφορές.

Ο φιλόδοξος αυτός στόχος κατατέθηκε από την Ελληνική Εταιρεία Logistics, επίσημο σωματείο του κλάδου, στην προσπάθεια που καταβάλλει να αναπτυχθεί ο κλάδος – και μέσω αυτού και η ελληνική οικονομία. Προϋπόθεση, όμως, είναι ο ανασχεδιασμός του τρόπου διοίκησης και διαχείρισης της εφοδιαστικής αλυσίδας, κυρίως μέσα από συνέργιες για τη μεγιστοποίηση του αποτελέσματος. Απαραίτητη είναι η συμβολή της νεοεκλεγείσας κυβέρνησης, με την κατάθεση ενός εθνικού σχεδίου δράσης σε ό,τι αφορά τις εμπορευματικές μεταφορές και τα logistics – σχέδιο που φέρνει τη χώρα μας στο προσκήνιο των διεθνών εξελίξεων, ενώ παράλληλα οδηγεί την Ελλάδα στην έξοδο της από την οικονομική κρίση και συγχρόνως χαράζει νέες θέσεις εργασίας συμβάλλοντας τα μάλα στην Εθνική Οικονομία.

Με αυτούς τους στόχους πραγματοποιήθηκε με απόλυτη επιτυχία την Παρασκευή και το Σάββατο 13-4 Νοεμβρίου 2009, το 13ο Πανελλήνιο Συνέδριο Logistics «Master Plan in Logistics Challenging the Crisis Creating Opportunities», παρουσία εκπροσώπων

της πολιτικής ζωής της χώρας μας και παραγόντων της επιχειρηματικής κοινότητας, οι οποίοι κατέθεσαν τις απόψεις τους, όπως του υφυπουργού κ. Μανιάτη, του κ. Κωνσταντίνου Αλεξόπουλου, International Transport & Logistics Expert, παραγόντων της αγοράς όπως είναι οι κ. Σωτήρης Τριχάς, πρόεδρος Δ.Σ. της Ελληνικής Εταιρείας Logistics / διευθύνων σύμβουλος Fashion Logistics A.E., όμιλος Εταιρειών Sprider Stores, Ιωάννης Σιαμάς, πρόεδρου της Πανελληνίας Ένωσης Επιχειρήσεων Διαμεταφοράς, ενώ ο διεθνούς κύρους προσκεκλημένος κ. Johannes Wieczorek, Director for Freight Transport & Logistics Management, Ministry of Transport Germany και Roland Dachs, Chairman of European Logistics Mediterranean (ELMED), μετέφερε τη διεθνή εμπειρία και τεχνογνωσία.

Σύσσωμοι οι ομιλητές του συνεδρίου έδωσαν έμφαση στη σημασία των logistics και των εμπορευματικών μεταφορών στην Ελλάδα και διεθνώς. Ο κύκλος εργασιών το 2006 στην Ευρώπη ξεπέρασε τα 800 δισ. ευρώ. Οι ομιλητές αναφέρθηκαν στην τάση αναδιοργάνωσης των ευρωπαϊκών συστημάτων διανομών από εθνικά σε διεθνή, τις ιδιαίτερα υψηλές αποδόσεις που πρόκειται να επιφέρουν οι επενδύσεις σε αποθηκευτικούς χώρους, αλλά και στη σημασία της εφοδιαστικής αλυσίδας στην Ελλάδα, καθώς ο κύκλος εργασιών του κλάδου για το 2007 σύμφωνα με εκτιμήσεις της



Σωτήρης Τριχάς, πρόεδρος Δ.Σ. της Ελληνικής Εταιρείας Logistics.



Ιωάννης Σιαμάς, πρόεδρος της Πανελληνίας Ένωσης Επιχειρήσεων Διαμεταφοράς.



Ο Γ. Ζαφειρίου, δ/νων σύμβουλος της εταιρείας Comergon.

Μεγέθη Εφοδιαστικής Αλυσίδας	
Υπηρεσία / συνολικός τζίρος σε εκατ. ευρώ	Δραστηριότητα / κόστος δραστηριότητας
Σιδηροδρομικές Μεταφορές 31,47	Βιομηχανία τροφίμων, ποτών και καπνού 846,20
Οδική μεταφορά εμπορευμάτων 2.695,65	Βιομηχανία Κλωστοϋφαντουργίας, δέρματος, ξύλου και χαρτί & εκδόσεις – εκτυπώσεις 740,12
Διακίνηση και Αποθήκευση φορτίων 218,61	Ορυχεία – Λατομεία & Παραγωγή και Επεξεργασία χημικών ουσιών, προϊόντων από ορυκτά 1.482,20
Γραφεία Μεταφορών 1.240,88	Κατασκευή μηχανημάτων, συσκευών και εξοπλισμού 650,04
Ιδιωτικά Ταχυδρομικά Γραφεία 433,35	Εμπορία συντήρηση και επισκευή οχημάτων και μοτοσυκλετών 1.154,39
	Χονδρικό εμπόριο (πλήν οχημάτων και μοτοσυκλετών) 6.215,35
	Λιανικό εμπόριο (πλήν οχημάτων και μοτοσυκλετών) 12.595,80
Σύνολο 4.619,95	12.215,75

Κατανομή ανά κατηγορία παρεχόμενων Υπηρεσιών το 2007	
Οδικές μεταφορές εμπορευμάτων	56,77%
Δραστηριότητες άλλων γραφείων μεταφορών	29,55%
Ταχυδρομεία και ταχυμεταφορές	7,99%
Διακίνηση & αποθήκευση φορτίων	5,25%
Σιδηροδρομικές μεταφορές	0,44%

Ελληνικής Εταιρείας Logistics ανέρχεται στα 3,95 δισ. ευρώ, αποτελώντας περίπου το 12% του ΑΕΠ.

Στο συνέδριο σημειώθηκε η ανάγκη δημιουργίας ενός σύγχρονου θεσμικού πλαισίου για τις συνδυασμένες μεταφορές το οποίο θα δίνει προτεραιότητα στις υποδομές, στο χωροταξικό σχέδιο, στο περιβάλλον καθώς και στην άμεση θεσμοθέτηση του επαγγέλματος του logistician.

Το «Master Plan στα Logistics», αφού συζητήθηκε διεξοδικά κατά τη διάρκεια του συνεδρίου, κατατέθηκε ήδη από την Ελληνική Εταιρεία Logistics στα αρμόδια και συναρμόδια υπουργεία προς μελέτη και την άμεση εφαρμογή του.

Ο κ. Σωτήρης Σπ. Τριχάς, πρόεδρος Δ.Σ. της Ελληνικής Εταιρείας Logistics, σημειώνει στο «ΝΑΙ» ότι «η χώρα χρειάζεται ένα συντονισμένο ενιαίο εθνικό στρατηγικό σχέδιο δρά-

σης για την εφοδιαστική της αλυσίδα, ένα master plan για τα ελληνικά logistics και την πρότασή μας για την υλοποίηση αυτού του σχεδίου την καταθέσαμε στο συνέδριό μας στις 13 και 14 Νοεμβρίου στο Ζάππειο Μέγαρο.

«Η νέα πολιτική ηγεσία της χώρας μας έχει μια μεγάλη ευκαιρία: να ανταποκριθεί και να επισφραγίσει τις προσπάθειες της Ελληνικής Εταιρείας Logistics για την ανάπτυξη του κλάδου μας και την τοποθέτηση της Ελληνικής Εφοδιαστικής Αλυσίδας και του Έλληνα Logistician στο επίκεντρο της Ελληνικής Οικονομίας και της Ελληνικής Επιχείρησης.

«Οι ενδείξεις είναι θετικές: τόσο ο κ. Μανιάτης, υφυ-

πουργός Περιβάλλοντος, Ενέργειας και Κλιματικής Αλλαγής, όσο και ο κ. Τσιόκας, γ.γ. του υπουργείου Υποδομών, Μεταφορών και Δικτύων, χαιρέτισαν το συνέδριό μας και στάθηκαν στο πλευρό μας στηρίζοντας την προσπάθειά μας.

«Το 2007, μετά από πρότασή μας για τη δημιουργία Γενικής Γραμματείας Εφοδιαστικής Αλυσίδας, δημιουργήθηκε η Μόνιμη Επιτροπή για τα Logistics στο τότε υπουργείο Μεταφορών και Επικοινωνιών.

«Μήπως ήρθε η ώρα για το επόμενο βήμα;

«Μέσα από την εκπόνηση του Master Plan για τα Ελληνικά Logistics μήπως ήρθε η ώρα να δημιουργηθεί ένας νέος επίσημος φορέας που θα ασχοληθεί με την Ελληνική Αγορά Εφοδιαστικής Αλυσίδας;

«Μήπως ήρθε η ώρα της Γενικής Γραμματείας Εφοδιαστικής Αλυσίδας ή ακόμη, εν ευθέτω χρόνω, και του νέου υπουργείου Logistics και Μεταφορών, κατά τα πρότυπα άλλων χωρών της Ε.Ε. (π.χ., Γερμανία);»

Ο κύριος Ιωάννης Σιαμάς, πρόεδρος της Ένωσης Επιχειρήσεων Διαμεταφοράς, μίλησε στο περιοδικό «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» για τα προβλήματα που αντιμετωπίζει ο κλάδος των μεταφορών σε ό,τι αφορά την ασφάλιση του εμπορεύματος, τους λόγους που αναπόφευκτα οδηγούν σε πλαγιαστικές αναγωγές προς τους τρίτους συμμετέχοντες, ενώ παράλληλα προτείνει η κάλυψη κατά παντός κινδύνου να γίνει υπο-

χρεωτική για κάθε συμβόλαιο χωρίς εξαιρέσεις.

Η ασφάλιση του εμπορεύματος είναι άμεσα εξαρτώμενη από το μεταφορικό μέσο, την ορθότητα της φόρτωσης και το χειρισμό-οδήγηση του μέσου, σημειώνει.

Η νομιμότητα κυκλοφορίας του μεταφορικού μέσου πρέπει να είναι η μόνη παράμετρος απόδειξης της καταλληλότητάς του. Για παράδειγμα, υπάρχουν όροι στα συμβόλαια όπου ασφαρίζεται το εμπόρευμα επί φορτηγού οχήματος, με την προϋπόθεση το πλοίο με το οποίο θα μεταφερθεί να είναι ηλικίας κάτω των 35 ετών. Όταν, όμως, ένα υπερήλικο πλοίο θεωρείται αξιόπλοο από τις αρμόδιες αρχές για να διενεργεί μεταφορά, πρέπει να υπάρχει και η αντίστοιχη κάλυψη από την ασφάλεια.

Για την οδική μεταφορά, αντίστοιχα, η καταλληλότητα ΚΤΕΟ πρέπει να θεωρείται ως η μόνη απόδειξη καταλληλότητας του οχήματος και όχι η πραγματογνωμοσύνη που ακολουθεί.

Η φόρτωση διενεργείται από τυχαίους εργάτες που δεν κατέχουν το αντικείμενο παρά μόνο εμπειρικά και χωρίς καμία υποχρέωση απόδειξης της εκπαιδευτικής επάρκειας. Και οι πλειονότητα των οδηγών οχημάτων, ομοίως, δεν γνωρίζουν τις κατάλληλες μεθόδους φόρτωσης και εκφόρτωσης των υλικών ανά περίπτωση. Δυστυχώς, όμως, βαρύνονται των ευθυνών – τη στιγμή που δεν έχει οριστεί αντικειμενικά ορθός τρόπος φόρτωσης.

Όλοι οι παραπάνω λόγοι, σε περίπτωση ζημίας, αναπόφευκτα οδηγούν σε πλαγιαστικές αναγωγές προς τους τρίτους συμμετέχοντες (οδηγούς, υπεύθυνους φόρτωσης κ.λπ.), οι οποίοι αδυνατούν να αποδείξουν ότι ενήργησαν σωστά.

Απαράδεκτο θεωρείται η ασφάλιση να αφορά και παράγοντες πέραν της επιχείρησης που ασφαρίζεται. Έτσι, η πιθανότητα, π.χ., μέθης ενός οδηγού που δεν ανήκει στην επιχείρηση αυτόματα ακυρώ-



νει την κάλυψη και αυτό γιατί οι διαμεταφορείς δεν έχουν το δικαίωμα διενέργειας μεταφοράς με ίδια μέσα. Για το ορθόν της υποθέσεως, θα έπρεπε να καλύπτονται όλοι οι κίνδυνοι και σε περίπτωση ζημίας να υπάρχει αποζημίωση με παραχώρηση του αναγωγικού δικαιώματος.

Τέλος, η κάλυψη κατά παντός κινδύνου πρέπει να γίνει υποχρεωτική για κάθε συμβόλαιο χωρίς εξαιρέσεις. Δυστυχώς, όμως, όταν τα ποσά αποζημίωσης είναι μεγάλα, οι υποθέσεις καταλήγουν στα δικαστήρια για την επιμήκυνση του χρόνου αποζημίωσης και την πίστη ότι μπορεί η ασφάλεια να δικαιωθεί, χάνοντας έτσι την αξιοπιστία της.

Από την πλευρά του ο δ/νων σύμβουλος της εταιρείας Comergon Risk Managers – Insurance Brokers, κ. Γ. Ζαφειρίου, μιλώντας για τα logistics και το ρόλο που διαδραματίζουν στην ελληνική αγορά, επισημαίνει μεταξύ άλλων:

– Τα logistics καλύπτουν το 13,8% του παγκόσμιου ΑΕΠ με αξία € 5,4 τρισ.(στοιχεία 2006). Στην Ελλάδα οι ρυθμοί ανάπτυξης των 3PL από το 1998-2006 παρουσιάζουν ετήσιο ρυθμό αύξησης 20,8% (ICAP). Το 2006 η αξία των logistics ανήλ-

θαν σε €332 εκατ. (αυξημένα κατά 11,2% από το 2005).

Το 50% της συνολικής αξίας των υπηρεσιών logistics αφορούν την Αποθήκευση, το 38,5% τη Διανομή, το 6,5% τις υπηρεσίες Αποσυσκευασίας, Συσκευασίας και Ετικετοποίησης και το 5% τις υπηρεσίες Λογισμικής Υποστήριξης.

Την 1η θέση των υπηρεσιών Logistics κατέχουν τα τρόφιμα και ποτά (35%), ακολουθούν τα αυτοκίνητα (15%), τα φάρμακα – καλλυντικά (11%), οι ηλεκτρονικές συσκευές (11%), οι ηλεκτρικές συσκευές (7%), η ένδυση (4%) κ.λπ.

– Τα στοιχεία της τελευταίας 5ετίας καταδεικνύουν, π.χ., σημαντικές ζημιές σε αποθηκευτικούς χώρους, τόσο σε αριθμό όσο και στο ύψος των καταστραφέντων στοιχείων. Αποδεικνύεται δε ότι οι κίνδυνοι αυτοί δύσκολα προλαμβάνονται, π.χ., ανεξάρτητα των μέτρων προστασίας (πυροσβεστικά δίκτυα, sprinklers κ.λπ.) μία αποθήκη αν πιάσει φωτιά οδηγείται μαθηματικά σε ολική καταστροφή κ.ο.κ.

Έτσι, οι επιχειρήσεις Logistics επιβάλλεται να ασφαρίζονται με τον καλύτερο, πληρέστερο και επαγγελματικότερο τρόπο.

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΛΑΔΟΥ ΜΕΤΑΦΕΡΟΜΕΝΩΝ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ ΕΝΝΕΑΜΗΝΟ 2009		
ΕΤΑΙΡΙΕΣ	ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	Πλήθος Συμβολαίων
GENERALI HELLAS A.E.A.Z.	2.566.266,30	1.556,00
ΕΘΝΙΚΗ ΑΕΕΓΑ	2.426.646,12	3.661,00
ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ	2.155.973,75	10.917,00
ALLIANZ ΕΛΛΑΣ Α.Α.Ε.	1.888.376,04	3.499,00
NATIONAL UNION FIRE INS.CO OF PITTS.	1.699.432,22	966,00
COMMERCIAL VALUE A.A.E	1.276.603,92	5.051,00
INTERNATIONAL LIFE A.E.Γ.Α	1.109.435,88	0,00
GROUPAMA ΦΟΙΝΙΞ Α.Ε.Α.Ε	865.038,05	3.396,00
INTERAMERIKAN E. E. A.Z. A.E	834.383,34	0,00
HDI - GERLING INDUSTRIE VERSICHERUNG A.G.	586.160,00	52,00
ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΕΓΑ	583.455,21	3.339,00
ACTIVA INSURANCE A.A.E.	549.645,47	0,00
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΕ	399.435,11	1.091,00
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΕΕΓΑ	396.475,89	891,00
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΑΖ	390.617,65	33.013,00
ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α.	353.926,21	38,00
INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΕΓΑΖ	343.906,44	5.161,00
VICTORIA A.A.E.Z	294.897,79	1.548,00
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.	278.992,77	404,00
ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ Α.Α.Ε	252.416,75	978,00
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ ΑΕΕΓΑ	236.492,03	0,00
ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.	175.599,88	163,00
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΑΑΕ	145.770,79	535,00
NP INSURANCE - ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ Α.Ε.Α.Ε.	143.319,78	114,00
ΔΥΝΑΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α.	139.345,19	3.003,00
EUROSTAR E.A.E.A.Z	136.873,20	1.091,00
INTERLIFE ΑΑΕΓΑ	134.832,78	173,00
ΑΙΓΑΙΟΝ Α.Α.Ε.	99.487,03	38,00
EFG EUROLIFE ΑΕΓΑ	88.960,98	644,00
ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΕΕΓΑ	85.242,41	323,00
ROYAL AND SUN ALLIANCE INS.PL.C	58.593,00	2,00
ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΚΥΠΡΟΥ	54.346,96	343,00
DEMCO INSURANCE LTD	37.961,67	3,00
INTERASCO A.E.Γ.Α.	35.328,74	58,00
ΠΕΡΣΟΝΑΛ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ ΑΕΓΑ	31.503,99	150,00
ΓΕΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ ΑΕΕΓΑ	19.509,46	122,00
PROTON A.A.E.	13.732,70	877,00
ING ΕΑΕΓΑ	11.971,79	0,00
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΡΟΝΟΙΑ	11.186,76	54,00
TOKIO MARINE EUROPE INS.LIMITED	5.683,91	15,00
ΑΕΓΑ ΑΣΦΑΛ.Γ.ΣΙΔΕΡΗΣ Α.Ε	3.207,16	73,00
MALAYAN INSURANCE Co INC	706,74	11,00
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ	444,26	11,00
DIREKTA ΑΑΕΓΑ	38,22	0,00
ΣΥΝΟΛΟ	20.922.224,34	83.364,00

– Ο εξειδικευμένος μεσίτης ασφαλίσεων πρέπει να διαθέτει την απαραίτητη εμπειρία και τεχνογνωσία των logistics, έτσι ώστε να μελετήσει τον κίνδυνο, να επικαιροποιήσει την περιγραφή και τα μέτρα προστα-

σίας στις ασφαλιζόμενες τοποθεσίες, να πιστοποιήσει τα ασφαλιζόμενα κεφάλαια και (το κυριότερο) να υποδείξει με τη βοήθεια surveyors τα προστατευτικά μέσα που πρέπει να ληφθούν για όλους τους κινδύνους



(φωτιάς, κλοπής, νερών κ.λπ.), ώστε να βελτιστοποιήσουν την εκτίμηση του κινδύνου, επιτυγχάνοντας τις καλύτερες συνθήκες ασφάλισης (best value for money).

– Όσο περισσότερο οι ελληνικές επιχειρήσεις συνειδητοποιήσουν τη σημασία των παρεχόμενων υπηρεσιών από τα logistics τόσο περισσότερο θα συνεργάζονται μαζί τους, αυξάνοντας έτσι και τον όγκο των ασφαλιστικών εργασιών.

Δεν παύει, όμως, τόσο ο όγκος ασφαλίσεων των logistics όσο και ο χώρος των ασφαλίσεων μεταφοράς εμπορευμάτων να είναι άρρηκτα συνδεδεμένος με τη γενικότερη οικονομική κατάσταση της αγοράς, δεδομένου ότι ο χώρος της Εφοδιαστικής Αλυσίδας που περιλαμβάνει τις εισαγωγές – εξαγωγές και τις υπηρεσίες logistics να αντικατοπτρίζει την οικονομική δύναμη του έλληνα καταναλωτή (εισαγωγές) και του έλληνα παραγωγού (εξαγωγές).

Έτσι, στις παρούσες συνθήκες, προβλέπεται μάλλον συρρίκνωση της ανάπτυξης των ασφαλίσεων της Εφοδιαστικής Αλυσίδας.

Ηγείται σε παγκόσμιο επίπεδο

«Τα εξαιρετικά αποτελέσματα του τρίτου τριμήνου του 2009 δείχνουν ότι η Allianz έχει τη δυνατότητα να αντεπεξέρχεται στο ανταγωνιστικό περιβάλλον των αγορών ακόμη και όταν οι συνθήκες δεν είναι ευνοϊκές» τόνισε ο CFO της Allianz S.E., Oliver Baete.



Η Allianz, ο μεγαλύτερος ασφαλιστικός όμιλος της Ευρώπης, είναι πρωτίστως ένας από τους σημαντικότερους παρόχους οικονομικών υπηρεσιών σε παγκόσμιο επίπεδο, ο οποίος απασχολεί 155.000 υπαλλήλους και εξυπηρετεί 75 εκατομμύρια πελάτες σε 70 χώρες. Το οικονομικό έτος 2008 ο όμιλος Allianz κατέγραψε έσοδα της τάξης των 92,5 δισ. ευρώ· ωστόσο, την πιο τρανή απόδειξη της επιτυχημένης πορείας του αποτελεί ο υπερδιπλασιασμός των κερδών του ασφαλιστικού του σκέλους το τρίτο τρίμηνο του 2009, στην άκρη του σκοτεινού τούνελ της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης.

Συγκεκριμένα, τα καθαρά κέρδη του γερμανικού ομίλου στο τρίτο τρίμηνο του τρέχοντος έτους διαμορφώθηκαν στα 1,32 δισ. ευρώ, από 454 εκατ. ευρώ που ήταν πέρυσι, εξαιρουμένης της πώλησης της μονάδας της, Dresdner Bank, που πραγματοποίησε η Allianz τον περασμένο Ιανουάριο στην Commerzbank. Η γενικότερη κερδοφορία του ομίλου ήταν υψηλότερη σε σχέση με τις εκτιμήσεις των αναλυτών που κυμαίνονταν στα 1,25 δισ. ευρώ για το εξεταζόμενο διάστημα, ενώ ανάλογα προσοδοφόρα ήταν η εικόνα των λειτουργικών κερδών του ομίλου που σημείωσαν άνοδο της τάξης του 23%, συγκριτικά με το αντίστοιχο τρίμηνο του 2008, στα 1,93 δισ. ευρώ, ξεπερνώντας επίσης τις εκτιμήσεις των



αναλυτών που έκαναν λόγο για 1,8 δισ. ευρώ.

Όπως σχολίασε σχετικά ο Oliver Baete, CFO της Allianz SE, «τα εξαιρετικά αυτά αποτελέσματα του τρίτου τριμήνου του 2009 δείχνουν ότι η Allianz έχει τη δυνατότητα να αντεπεξέρχεται στο ανταγωνιστικό περιβάλλον των αγορών ακόμη και όταν οι συνθήκες δεν είναι ευνοϊκές. Η κεφαλαιακή της θέση και ο δείκτης φερεγγυότητας στηρίζονται στην υψηλή ποιότητα των επενδύσεων και τη συντηρητική λήψη ρίσκων».

Η Allianz είναι ένας όμιλος με πλήρη συνείδηση του περιβάλλοντος στο οποίο δραστηριοποιείται, ο οποίος ανησυχεί βαθιά για τις κλιματικές αλλαγές, τη γήρανση του πληθυσμού των βιομηχανικών χωρών, την οικονομική πρόοδο των αναπτυσσόμενων και αναδυόμενων οικονομιών και τα ρίσκα και τις ευκαιρίες που θέτουν οι νέες τεχνολογίες, καθώς όλα αυτά τα ζητήματα επηρεάζουν άμεσα και καταλυτικά τις ζωές των πελατών του σήμερα, διαμορφώνοντας τόσο το δικό τους μέλλον όσο και τη συνέχεια του εταιρικού κολοσσού για τις επόμενες δεκαετίες. Ως μια εταιρεία που ηγείται στο ασφαλιστικό τοπίο σε παγκόσμιο επίπεδο, η Allianz έχει στενή σχέση με την εξέλιξη των προαναφερθέντων, καθώς οι όποιες καινοτομικές λύσεις μπορούν να προωθηθούν στην αγορά μόνο εάν ο γερμανικός όμιλος εξασφαλίσει την προστασία τους απέναντι στο εκά-



στοτε ρίσκο, ενώ δεν θα μπορέσουν να γίνουν αναπόσπαστο τμήμα του αύριο εάν η Allianz δεν δρομολογήσει την εφαρμογή τους από τους πελάτες της, αν δηλαδή δεν προωθήσει την κοινωνική τους αποδοχή.

Γιατί το μυστικό πίσω από κάθε επιτυχία στην επίλυση ενός προβλήματος αναγνωρίζεται στις πολυπόθτες καινοτομικές λύσεις. Γι' αυτόν το λόγο, άλλωστε, και με διττό σκοπό την ανάπτυξη της εταιρείας πάνω, σε συνάρτηση με την καλύτερη δυνατότητα εξυπηρέτησης των πελατών και τη μεταφορά των καινοτομικών ιδεών από τις νέες αγορές στην καθημερινότητα όλων μας, η Allianz συνεργάζεται με μη κυβερνητικούς οργανισμούς, διεξάγει έρευνες, εγκαθιδρύει συνεχώς νέες υπηρεσίες (όπως είναι η Allianz Climate Solutions και η Allianz Global Life), εισάγει μικροασφαλι-

υπάρχοντα δείγματα γραφής του ομίλου Allianz είναι επιτυχημένα. Εν αναμονή της συνέχειας.

Φάκελος «κλιματικές αλλαγές»

Πώς θα ήταν η Νέα Υόρκη με κυρίαρχο μεταφορικό μέσο τις βενετσιάνικες γόνδολες; Η ταινία «2012» του Ρόλαντ Έμεριχ αναπαριστά αυτήν την εικόνα του κλιματικού παραδόξου, αλλά δεν τρομάζει όσο οι 1.000 και πλέον λέξεις με τις οποίες η διεθνής επιστημονική κοινότητα προειδοποιεί ότι ο κόσμος θα έχει το καταστροφικό τέλος που του υπόσχεται η μεγάλη οθόνη αν η ηγεσία του δεν αρχίσει να αναλαμβάνει δράση εδώ και τώρα για την προστασία του περιβάλλοντος, με αφετηρία τη σύνοδο κορυφής του ΟΗΕ για το κλίμα στην Κοπεγχάγη τον Δεκέμβριο. Οι κλιματικές αλλαγές συμβαίνουν γρηγορότερα απ' ό,τι

Footprint Network. Κι αν η ζοφερή εικόνα που σχηματίζεται για το μέλλον δεν φαίνεται να συγκινεί τις Ηνωμένες Πολιτείες και την Κίνα (τις δύο χώρες που μολύνουν περισσότερο τον πλανήτη, αφού δείχνουν έτοιμες να ακυρώσουν την ουσία της επίκαιρης συνόδου μένοντας στα λόγια, χωρίς συγκεκριμένες δεσμεύσεις, λόγω του οικονομικού κόστους των απαιτούμενων μέτρων – παρά το γεγονός ότι κάθε χρόνο 300.000 άτομα χάνουν τη ζωή τους εξαιτίας των κλιματικών αλλαγών), ίσως τις βάλει σε δεύτερες σκέψεις η εκτίμηση ότι οι πλημμύρες που θα προκληθούν σε περισσότερες από 100 μεγάλες παράκτιες πόλεις στον κόσμο μετά το λιώσιμο των πάγων μπορούν να προκαλέσουν ζημιές έως και 28.000 δισεκατομμύρια δολάρια (18.840 δισ. ευρώ) το 2050, σύμφωνα με

Η Allianz συνεργάζεται με μη κυβερνητικούς οργανισμούς, διεξάγει έρευνες, εγκαθιδρύει συνεχώς νέες υπηρεσίες, εισάγει μικροασφαλιστικές πολιτικές για τη ζωή, την υγεία και την ιδιοκτησία σε μακρινές χώρες, όπως η Ινδία, η Ινδονησία και τα κράτη της Αφρικής και επενδύει περισσότερα από ένα δισ. στις ανανεώσιμες πηγές ενέργειας.

στικές πολιτικές για τη ζωή, την υγεία και την ιδιοκτησία σε μακρινές χώρες όπως η Ινδία, η Ινδονησία και τα κράτη της Αφρικής και επενδύει περισσότερα από ένα δισ. στις ανανεώσιμες πηγές ενέργειας. Με μόνο ότι η απόκτηση γνώσης δίνει τη σκυτάλη στην ευθύνη ανάληψη δράσης, η Allianz χρησιμοποιεί την ηγετική της θέση στην παγκόσμια ασφαλιστική αγορά για να αντιμετωπίζει επαρκώς και αποτελεσματικά τα σημαντικότερα κοινωνικά και περιβαλλοντικά προβλήματα του σήμερα μέσω των προϊόντων και των επενδύσεών της. Τα

αναμενόμενα και, στη χειρότερη περίπτωση, μπορεί προκαλέσουν αύξηση του επιπέδου της θάλασσας κατά 2 μέτρα μέχρι το 2100, είναι το συμπέρασμα μελέτης υπό την ονομασία «Διάγνωση της Κοπεγχάγης» που επιμελήθηκε ανεξάρτητη επιστημονική ομάδα, καθώς οι άνθρωποι καταναλώνουν τους πόρους της Γης και παράγουν διοξείδιο του άνθρακα με ρυθμό 44% ταχύτερο απ' αυτόν που ο πλανήτης μας μπορεί να ανανεώσει ή να απορροφήσει, σύμφωνα με τα συμπληρωματικά στοιχεία που συγκέντρωσε από 100 χώρες το Global

την τελευταία σχετική έρευνα του Παγκόσμιου Ιδρύματος για τη Φύση (WWF). Άλλη μελέτη, πάντως, των Ηνωμένων Εθνών εκτιμά ότι το μεγαλύτερο βάρος από τις κλιματικές αλλαγές καλούνται να σηκώσουν οι γυναίκες, με δεδομένο ότι η πλειονότητα του 1,5 δισ. ανθρώπων που επιβιώνουν με λιγότερο από 1 δολάριο την ημέρα προέρχεται από το επονομαζόμενο ασθενές φύλο. Με δεδομένη την κρίσιμότητα της κατάστασης, όπως αυτή σχηματίζεται από τα προαναφερθέντα στοιχεία, κάθε ιδιωτική πρωτοβουλία κρίνεται υψίστης σημα-

σίας για την καταπολέμηση ενός προβλήματος που βρίσκεται μπροστά στα μάτια μας, αλλά τα οικονομικά κατά κύριο λόγο συμφέροντα επιλέγουν να μη βλέπουν.

Η Allianz, ο πρωτοπόρος ασφαλιστικός κολοσσός της Γερμανίας, υποστήριξε προς αυτήν τη κατεύθυνση –και με σκοπό τη διεύρυνση της γνώσης ως μέτρο αντιμετώπισης του κακού–, μαζί με το Παγκόσμιο Ταμείο για τη Φύση (WWF), τη διενέργεια της μελέτης RECIPE για την ενέργεια και την κλιματική πολιτική συγκεκριμένα στην Ευρώπη, η οποία δημοσιοποίησε στις 3 Νοεμβρίου το συμπέρασμά της ότι η Ευρώπη μπορεί να κερδίσει από την κλιματική προστασία εφόσον αναλάβει δράση αμέσως.

Σύμφωνα με τη συγκεκριμένη έρευνα, η δράση όσο το δυνατόν πιο νωρίς και με ταχείς ρυθμούς είναι ο μόνος τρόπος υπερνίκησης των επικίνδυνων συνεπειών, με κόστος που μπορεί να διαχειριστεί ικανοποιητικά, καθώς η διανομή του κόστους της κλιματικής προστασίας δεν θα βαρύνει κάποια συγκεκριμένη περιοχή του πλανήτη, αλλά μέσω της μεταφοράς του στις αναδυόμενες οικονομίες θα κρατηθεί σε

χαμηλά επίπεδα. Καθώς κοινή εκτίμηση είναι ότι οι κλιματικές αλλαγές μπορούν να περιοριστούν αν τα σχετικά μέτρα για την πρόληψη και αντιμετώπισή τους εφαρμοστούν μέχρι το 2020, η Allianz χρησιμοποιεί την ασφαλιστική της δύναμη για να διαφημίσει τους τρόπους με τους οποίους όλοι μας μπορούμε να μειώσουμε την κατανάλωση ενέργειας με μικρές αλλαγές στις καθημερινές μας συνήθειες, οι οποίες δεν κοστίζουν τίποτα, αλλά βοηθούν σημαντικά το περιβάλλον. Και επειδή ο καλύτερος τρόπος για να προασπίσεις έναν σκοπό είναι να τον υιοθετείς ο ίδιος, η Allianz αποτελεί πρότυπο πράσινης πολιτικής – αφού μόνο το παράρτημα της εταιρείας στην Αυστρία έχει μειώσει την ενεργειακή του κατανάλωση κατά 25% τα τελευταία δύο χρόνια, ενώ συνολικά ο γερμανικός ασφαλιστικός όμιλος έχει θέσει ως προτεραιότητά του τη μείωση των εκπομπών του διοξειδίου του άνθρακα (CO₂) που ευθύνεται για το φαινόμενο του θερμοκηπίου κατά 20% μέσα στο χρονικό διάστημα 2000-2010.

Όσον αφορά, τέλος, την αγορά των ανα-
νεώσιμων πηγών ενέργειας –που διαδρα-



ματίζουν σημαίνοντα ρόλο στον αγώνα για τη μείωση των εκπομπών του διοξειδίου του άνθρακα σε παγκόσμιο επίπεδο, οι οποίες προκαλούν το φαινόμενο του θερμοκηπίου– η Allianz έχει επενδύσει σημαντικά τα τελευταία χρόνια στον τομέα αυτόν, με αποτέλεσμα να κατέχει ήδη εγκαταστάσεις για την παραγωγή αιολικής ενέργειας αξίας 500 εκατ. ευρώ και να σχεδιάζει την επέκτασή του ενεργειακού χαρτοφυλακίου της κατά ένα δισ. ευρώ όσον αφορά τις επενδύσεις στην αιολική ενέργεια και τα φωτοβολταϊκά συστήματα μέχρι το τέλος του 2012.

Μικροασφάλειες

Δισεκατομμύρια άνθρωποι στον κόσμο ζουν σε συνθήκες πραγματικής φτώχειας, με περιορισμένη πρόσβαση σε οικονομικές υπηρεσίες. Χωρίς ασφάλεια κινδυνεύουν να χάσουν τα πάντα. Μέσω μικροασφαλιστικών προγραμμάτων η Allianz προσφέρει προστασία χαμηλού κόστους σ' αυτούς που βρίσκονται στα χαμηλά στρώματα της οικονομικής πυραμίδας, αντιμετωπίζοντας ουσιαστικά την καρδιά του προβλήματος.

Για την ακρίβεια, το ποσοστό των φτωχών ανθρώπων που έχουν πρόσβαση σε κυβερνητικά ή ιδιωτικά ασφαλιστικά προγράμματα είναι μόλις 3%, γεγο-

νός που καθιστά ευάλωτους τα υπόλοιπα δισεκατομμύρια των ανθρώπων που απαρτίζουν το 97%. Οι μικροασφάλειες αποτελούν στην πραγματικότητα ένα δίκτυο ασφαλείας για όλα τα νοικοκυριά με χαμηλά εισοδήματα, αλλά πρωτίστως είναι μια ασφαλιστική κίνηση ματ στη μεγάλη παρτίδα για την καταπολέμηση της παγκόσμιας φτώχειας.

Σήμερα, λόγω των σχετικών προϊόντων, 1,8 εκατ. άνθρωποι, στην πλειονότητά τους Ινδοί στην καταγωγή, είναι ασφαλισμένοι απέναντι στην πιθανότητα ενός ατυχήματος, μια αναπηρίας ή της καταστροφής της ιδιοκτησίας τους, εάν αυτή υπάρχει, ενώ παράλληλα έχουν την ευκαιρία να αποταμιεύουν χρήματα μέσω μιας ασφάλειας ζωής. Με απλά λόγια, τα προϊόντα μικροασφάλισης είναι καλά για την κοινωνία, καλά για την Allianz.

Υγεία

Η εξασφάλιση της σωστής υγειονομικής περίθαλψης είναι μείζον ζήτημα για όλο τον κόσμο. Ωστόσο, οι συνθήκες διαφέρουν από χώρα σε χώρα, δημιουργώντας διαφορετικές ανάγκες για τα εκάστοτε τμήματα του πληθυσμού, ενώ η μεγάλη πρόοδος στον ιατρικό τομέα υποχρεώνει σε συνεχείς αναπροσαρμογές τα σχετικά προγράμματα των ασφαλιστικών εταιρειών. Προκειμένου να βρίσκεται πά-

ντα στο πνεύμα της εποχής και να δρομολογεί νέα σχέδια που εξυπηρετούν γοργά τις όποιες καινούργιες ανάγκες των πελατών της, η Allianz φροντίζει να βοηθά την υγεία τους με περισσότερους τρόπους. Ξεπερνώντας, δηλαδή, το στενό ασφαλιστικό πλαίσιο, η Allianz προωθεί τη γνώση τους γύρω από θέματα διατήρησης καλής φυσικής κατάστασης που θα αποτρέψει μελλοντικά προβλήματα υγείας, ενώ δίνει μεγάλο αγώνα συμμετέχοντας και χρηματοδοτώντας προγράμματα για την πρόληψη των ασθενειών.

Με δεδομένο ότι οι εργασιακές συνθήκες τού σήμερα σε ένα παγκοσμιοποιημένο περιβάλλον έχουν γεννήσει μια σειρά από εταιρείες έτοιμες να προσφέρουν την καλύτερη υγειονομική φροντίδα στους υπαλλήλους τους, όπου κι αν βρίσκονται αυτοί, η Allianz εισήγαγε το 2000 την Allianz Worldwide Care (AWC), με σκοπό να ανταποκριθεί στην εξελισσόμενη ζήτηση. Το 2008 η AWC κέρδισε το βραβείο Investment Fund and Products Award στην κατηγορία Best International Private Health Group – ως η καλύτερη, δηλαδή, ιδιωτική εταιρεία παροχής υγειονομικής κάλυψης, αναγνωρίζοντας και επιβραβεύοντας ουσιαστικά την ευελιξία των προϊόντων της και τις συνεργασίες της με τις τοπικές ιατρικές υπηρεσίες, οι οποίες εξασφάλισαν τους πελάτες του γερμανικού ασφαλιστικού ομίλου με τον καλύτερο δυνατό τρόπο.

Δημογραφικές αλλαγές

Οι δημογραφικές αλλαγές είναι ένα καυτό ζήτημα για τους παρόχους οικονομικών υπηρεσιών όπως είναι η Allianz. Από τη στιγμή που ο εργαζόμενος πληθυσμός συρρικνώνεται και οι συνταξιούχοι αυξάνονται, οι κρατικές συντάξεις –που ουσιαστικά χρηματοδοτούνται από αυτούς που εργάζονται σήμερα– κρίνονται ανεπαρκείς σε πολλές χώρες του κόσμου. Γι' αυτόν το λόγο, ολόένα και αυξάνεται ο αριθμός των ανθρώπων που καταφεύγουν σε εταιρείες όπως η Allianz για να διευθετήσουν μια ιδιωτική συμφωνία, με την οποία θα εξασφαλίσουν την υγειονομική τους κάλυψη και τις δαπάνες για την καθημερινότητά τους όταν πλέον θα έχουν αποσυρθεί από τον επαγγελματικό στίβο. Ωστόσο, τα πράγματα δεν είναι τόσο απλά.

Οι δημογραφικές αλλαγές ποικίλλουν από χώρα σε χώρα (ενίοτε και από περιοχή σε περιοχή), με αποτέλεσμα να χρειάζεται ενδελεχής γνώση των τοπικών δημογραφικών στοιχείων προκειμένου να καταρτίζονται σχέδια και να δημιουργούνται προϊόντα τα οποία θα ικανοποιούν τις συγκεκριμένες ανάγκες

αυτών των διαφορετικών αγορών. Το Tandem της θυγατρικής εταιρείας του γερμανικού ασφαλιστικού κολοσσού Mondial Assistance αποτελεί ένα τέτοιο προϊόν, καθώς γεννήθηκε έπειτα από δημογραφική έρευνα.

Συγκεκριμένα στη Γαλλία η τάση δείχνει ότι, εκτός από αύξηση του αριθμού των ηλικιωμένων, υπάρχει ταυτόχρονη ανακατανομή των οικογενειακών δομών – γεγονός που καθιστά δύσκολο για τις νεότερες γενιές να φροντίσουν τους γηραιότερους. Το Tandem είναι σχεδιασμένο για να προσφέρει ασφάλεια σ' αυτούς που είναι αντιμέτωποι με την πρόκληση να αναλάβουν τη φροντίδα ενός άλλου ατόμου.

Προσφέρει, δηλαδή, στον αγοραστή του τη βοήθεια που χρειάζεται για να προσαρμοστεί στον νέο του ρόλο, συμπεριλαμβανομένης της εκπαίδευσης από νοσηλευτικό προσωπικό για το πώς θα ετοιμάζει τα φάρμακα και θα φροντίζει καλύτερα το άτομο που εξαρτάται από αυτόν. Πάντα πρωτοπόρος, η Allianz δεν σταματά συνεχώς να ανακαλύπτει νέα συνταξιοδοτικά προϊόντα, με σκοπό να καλύψει τις ανάγκες των πελατών της ανάλογα με τις συνθήκες της κάθε εποχής.



Στοχεύει σε **αύξηση** παραγωγής και κερδών



«Οι δραστηριότητές μας παραμένουν σε τροχιά ανάπτυξης σε πλήθος ασφαλισμένων, με αντίστοιχη αύξηση του μεριδίου αγοράς» τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος και CEO της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου.

Ανοδικά κινήθηκαν όλοι οι βασικοί οικονομικοί δείκτες της Allianz Ελλάδος στο εννεάμηνο του 2009 έναντι του περυσινού εννεαμήνου, εξασφαλίζοντας στην εταιρεία κέρδη σε μια εξαιρετικά κρίσιμη, αλλά και δύσκολη για την ασφαλιστική αγορά περίοδο. Στο διάστημα 1ης Ιανουαρίου - 30ής Σεπτεμβρίου 2009 η Allianz Ελλάδος πέτυχε λειτουργικά κέρδη 11,8 εκατ. ευρώ, κέρδη μετά από φόρους 8 εκατ. ευρώ και παραγωγή ασφαλιστρών αυξημένη στα 154,2 εκατ. ευρώ. Τη θετική άνοδο των μεγεθών της οφείλει η εταιρεία στις υψηλές επιδόσεις της κατά το τρίτο τρίμηνο του έτους, στη διάρκεια του οποίου αύξησε το σύνολο των εσόδων από τις εργασίες της κατά 13,1%, σε σχέση με το τρίτο τρίμηνο του 2008, με την παραγωγή της στον κλάδο ασφάλισης αυτοκινήτων να αυξάνεται κατά 34,8% και κατά 22,2% συνολικά στις Γενικές Ασφάλειες.

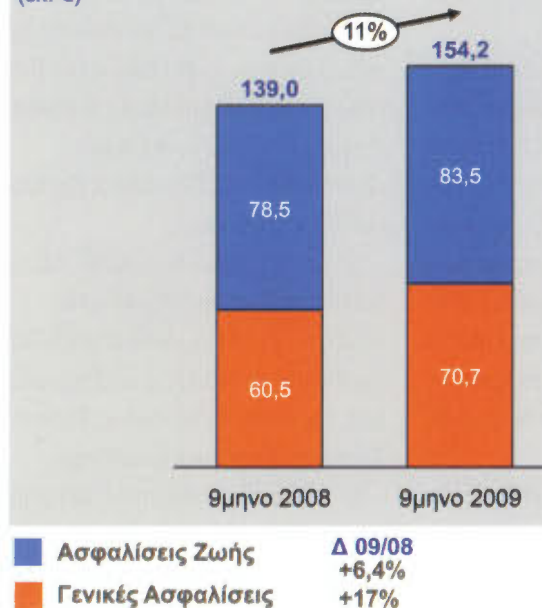
Όσο για τον κλάδο Ζωής, παρά τις πιέσεις τις οποίες δέχθηκε συνολικά η ασφαλιστική αγορά και στο τρίτο τρίμηνο της τρέχουσας χρήσης, η Allianz Ελλάδος κινήθηκε ανοδικά κατά 5,4%, πάντα σε σύγκριση με το 2008. Αντίστοιχα, στο εννεάμηνο, η παραγωγή ασφαλιστρών συνολικά στις Γενικές Ασφάλειες αυξήθηκε στα 70,7 εκατ. ευρώ, κατά 17% έναντι του περυσινού διαστήματος, ενώ ανάλογα βελτιωμένα ήταν και τα κέρδη του κλάδου. Η κερδοφορία των Γενικών Ασφαλειών αποδίδεται, πέραν της ανάπτυξης, και στην περαιτέρω βελτίωση του δείκτη Combined Ratio, ο οποίος υποχώρησε στο 89,4% από 91,9% το 2008, ενώ ο Δείκτης Ζημιών διαμορφώθηκε στο 58,9%. Επίσης, διατήρησε και στο εννεάμηνο σε υψηλά επίπεδα τον Δείκτη Αποθεματοποίησης του κλάδου Αυτοκινήτων, ο οποίος έφθασε στο 206,3%, ως ποσοστό επί των εγγεγραμμένων ασφαλιστρών,

από 223,3% την αντίστοιχη περυσινή περίοδο, όπως και τον Δείκτη Αποθεματοποίησης Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτου, που διαμορφώθηκε στο 316,9% από 322,7%, πέρυσι. Στις Ασφαλίσεις Ζωής κατά το εννεάμηνο κατέγραψε θετικές επιδόσεις, με την παραγωγή ασφαλιστρών να διαμορφώνεται στα 83,5 εκατ. ευρώ, αυξημένη κατά 6,3% σε σύγκριση πάντα με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα. Η παραγωγή σε προϊόντα Προστασίας, Σύνταξης και Αποταμίευσης αυξήθηκε κατά 6,6%, ενώ αντίστοιχα κατά 6% αυξήθηκε η παραγωγή σε προϊόντα υγείας και ατυχημάτων. Σχολιάζοντας την εξέλιξη των οικονομικών μεγεθών του εννεαμήνου του 2009, που υπολογίστηκαν με βάση τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα, ο διευθύνων σύμβουλος και CEO της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου, επεσήμανε ότι «οι δραστηριότητές μας, τόσο στις Γενικές Ασφαλίσεις όσο και στη Ζωή, παραμέ-

νουν σε τροχιά ανάπτυξης σε πλήθος ασφαλισμένων, με αντίστοιχη αύξηση του μεριδίου αγοράς μας». Για τις ασφαλίσεις αυτοκινήτων ο κ. Παπανικολάου δήλωσε ότι η αγορά εμπιστεύεται την Allianz όχι μόνον για το τιμολόγιο που εφαρμόζει, αλλά κυρίως για την αξιοπιστία και τη συνέπεια με την οποία ανταποκρίνεται στις υποχρεώσεις έναντι των ασφαλισμένων της. Η αγορά δείχνει να αποστασιοποιείται από τη λογική του φθηνού προϊόντος και στρέφεται σε λύσεις και εταιρείες που αντέχουν στο χρόνο και έμπρακτα αποδεικνύουν καθημερινά ότι είναι εδώ για να υπηρετήσουν το συμφέρον του καταναλωτή. Τέλος, για το τρέχον δωδεκάμηνο ο κ. Παπανικολάου ανακοίνωσε ότι η εταιρεία διατηρεί το στόχο της για αύξηση της παραγωγής της κατά 11% στα 213,4 εκατ. ευρώ, καθώς και για καθαρά κέρδη μετά από φόρους 11,9 εκατ. ευρώ.

Κύκλος Εργασιών

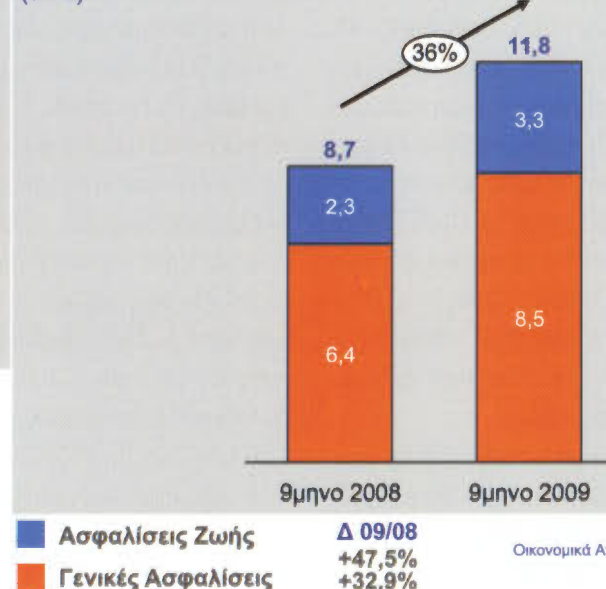
(εκ. €)



«Οι δραστηριότητές μας παραμένουν σε τροχιά ανάπτυξης»

Λειτουργικά Κέρδη

(εκ. €)



Οικονομικά Αποτελέσματα 9μήνου 2009

Αποζημίωση στη «Σκλαβενίτης»: αυτή είναι η ιδιωτική ασφάλιση

Μέσα σε τέσσερις μήνες ολοκληρώθηκε η διαδικασία αποζημίωσης μιας από τις μεγαλύτερες ζημιές του 2009: η μεγάλη φωτιά στις εγκαταστάσεις του ομίλου Σκλαβενίτη. Η ιδιωτική ασφάλιση, παρούσα, επιτέλεσε πλήρως το ρόλο για τον οποίο υπάρχει: να αποκαταστήσει οικονομικά μία καταστροφή, έναν κίνδυνο. Αυτός είναι ο ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης. Αμέσως μετά την παράδοση της πραγματογνωμοσύνης από το γραφείο ΠΑΣΚΑΛ και ΣΤΡΑΤΗΣ, οι συνασφαλιστριες εταιρείες ολοκλήρωσαν την αποζημίωση στον όμιλο ΣΚΛΑΒΕΝΙΤΗ, καταβάλλοντας συνολικά το ποσό των € 8.400.000 για τις ζημιές που προκλήθηκαν στις εγκαταστάσεις του ομίλου στη λεωφόρο Κηφισού 80-82, στο Περιστερί, από την πυρκαγιά της 1ης Αυγούστου 2009, αναφέρει σε σχετική ανακοίνωσή της η Γ. ΚΥΡΛΑΚΗΣ, εταιρεία διαμεσολαβούσα στην ασφάλιση.

Με την ευκαιρία της καταβολής της πλήρους αποζημίωσης, ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Γ. ΚΥΡΛΑΚΗΣ ΑΕΑ, κύριος Γιώργος Κυρλάκης, διαμεσολαβών στην ασφάλιση, παρέθεσε γεύμα σε εκπροσώπους και στελέχη των ασφαλιστικών εταιρειών, καθώς και στην πρόεδρο και τον διευθύνοντα σύμβουλο της Ι.Σ. ΣΚΛΑΒΕΝΙΤΗΣ ΑΕΕ, σε γνωστό εστιατόριο των βορείων προαστίων την Τετάρτη 2 Δεκεμβρίου 2009 και, αφού τους ευχαρίστησε, επεσήμανε ότι οι λόγοι που οδήγησαν στα άριστα αποτελέσματα ήταν βασικά τρεις:

1. Η απόλυτη εμπιστοσύνη μεταξύ όλων των εμπλεκόμενων στη ζημία (ασφαλισμένος, ασφαλιστικές εταιρείες, πραγματογνώμονες, διαμεσολαβητής).



2. Η άσπιση συμπεριφορά της Ι.Σ. ΣΚΛΑΒΕΝΙΤΗΣ ΑΕΕ, η οποία όχι μόνο δεν επεδίωξε να κάνει το ατύχημα... ευτύχημα, αλλά έμπρακτα βοήθησε τα μέγιστα, προκειμένου να μειωθεί το ύψος της ζημιάς.

3. Η αξιοπιστία και η άμεση ανταπόκριση όλων των ασφαλιστικών εταιρειών που συμμετείχαν στην ασφάλιση, αποδεικνύοντας ότι παρόμοιες συμπεριφορές αναδεικνύουν το σπουδαίο ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης (και μάλιστα σε περιόδους ύφεσης) και αποτελούν άριστο παράδειγμα ότι η ιδιωτική ασφάλιση παρέχει ανεκτίμητες υπηρεσίες σε καταστάσεις δύσκολες, τόσο στους ασφαλισμένους όσο και στην εθνική οικονομία.

Στο γεύμα συμμετείχαν:

Από την GENERALI: Δημητρίου Πάνος, διευθύνων σύμβουλος, Καρρά Μαρία, αναπληρώτρια γενική διευθύντρια.

Από τη PHOENIX- GROUPAMA: Bertrand Woïrhaye, διευθύνων σύμβουλος, Κάτσιος Χρήστος, διευθυντής κλ. Ζωής.

Από την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ: Παλαιο-

λόγος Δούκας, διευθύνων σύμβουλος, Παγώνης Τάσος, γενικός διευθυντής.

Από τη CHARTIS: Αδαμαντιάδης Χρήστος, πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος, Καυελλόπουλος Παύλος, οικονομικός διευθυντής & αναπληρωτής γενικός διευθυντής.

Από την INTERAMERICAN: Κώτσαλος Γεώργιος, διευθύνων σύμβουλος.

Από την INTERASCO: Ησαΐας Κάρολος, διευθύνων σύμβουλος.

Από την ΑΙΓΑΙΟΝ: Καλλιγέρη Μέλπω, διευθύντρια Γενικών Ασφαλίσεων.

Από την Ι.Σ. ΣΚΛΑΒΕΝΙΤΗΣ ΑΕΕ: Σκλαβενίτη Μαρία, πρόεδρος, Σκλαβενίτης Γεράσιμος, διευθύνων σύμβουλος, Παπανδρέου Χριστίνα, οικονομική διευθύντρια.

• Οι ασφαλιστικές εταιρείες που συμμετείχαν στην ασφάλιση και τα αντίστοιχα ποσά που κατέβαλαν έχουν ως εξής: GENERALI € 2.363.000, GROUPAMA € 1.936.500, ΕΘΝΙΚΗ € 1.737.500, CHARTIS € 1.042.500, INTERAMERICAN € 695.000, INTERASCO € 347.500, ΑΙΓΑΙΟΝ € 278.00.

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

“Θα εισπράξω στα σίγουρα
€100.000*
...Εσείς;”



Εξασφαλίστε το κεφάλαιο της ζωής σας

Επιλέξτε το Πρόγραμμα Δημιουργίας Κεφαλαίου που σας ταιριάζει περισσότερο:

- Με ευέλικτες μηνιαίες ή εφάπαξ καταβολές ανάλογα με τις δυνατότητές σας.
- Με τη σιγουριά του εγγυημένου κεφαλαίου στη λήξη και δυνατότητα επιπλέον αποδόσεων.
- Με είσπραξη του κεφαλαίου ως εφάπαξ ή ως μηνιαίο εισόδημα.

Η επιλογή είναι δική σας!

Σε όλα τα καταστήματα Eurobank και Open24 και σε επιλεγμένους συνεργάτες.



210 9 55 55 55

Eurolife

Ασφαλιστική

Μια νέα εταιρεία **CHARTIS** ο κόσμος σας, με ασφάλεια με πλούσια κληρονομιά(AIG)



Μοναδική στελέχωση, συνεχής καινοτομία, υποδειγματική εφαρμογή, εξαιρετικό επίπεδο υπηρεσιών είναι οι τέσσερις αρχές που συνθέτουν την εταιρική κουλτούρα της Chartis.

Περισσότεροι από 450 συνεργάτες και επιχειρηματικοί πελάτες της Chartis συμμετείχαν στην εκδήλωση παρουσίασης της νέας εμπορικής ταυτότητας της εταιρείας, η οποία πραγματοποιήθηκε στο Μέγαρο Μουσικής. Από το βήμα της εκδήλωσης ο κ. Νίκος Αδαμαντιάδης, σύμβουλος διοίκησης και μέλος του Δ.Σ. της Chartis Greece, παρουσίασε τη διακεκριμένη διαδρομή του οργανισμού στην ελληνική ασφαλιστική αγορά (τα 75 χρόνια της ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ, τα 60 χρόνια παρουσίας του AIG στην Ελλάδα), τονίζοντας τις διαχρονικές αξίες με τις οποίες πορεύεται: ομαδικό πνεύμα, επιχειρηματικότητα και συνέργειες, ανοιχτές πόρτες επικοινωνίας και ανθρώπινο πρόσωπο. Από την πλευρά του ο κ. Michael Whitwell, πρόεδρος της Chartis MEMSA (Middle East, Mediterranean, South Asia) και πρόεδρος του Δ.Σ. της Chartis Greece, ανέπτυξε τα βασικά στοιχεία ταυτότητας της Chartis παγκοσμίως, του εκτενέστερου δικτύου εταιρειών γενικών ασφαλειών στον κόσμο, τονίζοντας ότι η Chartis πληρώνει 71 εκατ. δολάρια ημε-



Πάνω, ο Νίκος Αδαμαντιάδης, σύμβουλος διοίκησης & μέλος του Δ.Σ. της Chartis Greece· δεξιά, ο Χρήστος Αδαμαντιάδης, διευθύνων σύμβουλος της Chartis Greece.



ρησίως σε αποζημιώσεις. Ο κ. Χρήστος Αδαμαντιάδης, διευθύνων σύμβουλος της Chartis Greece, έκανε μία σύντομη ανασκόπηση της πορείας της εταιρείας την τρέχουσα χρονιά, υπογραμμίζοντας ότι τα εξαιρετικά καλά αποτελέσματα -70 εκατ. ευρώ παραγωγή, +13% σε σχέση με το 2008, στο σύνολό της μέσω οργανικής ανάπτυξης- επιτεύχθηκαν μέσα σε ένα ιδιαίτερα αρνητικό κλίμα, χάρη, σε πολύ μεγάλο βαθμό, στο ότι η AIG ή Chartis παραμένει ένα ασφαλές λιμάνι για πελάτες και συνεργάτες· στη συνέχεια ο κ. Αδαμαντιάδης ανέλυσε τις στρατηγικές κατευθύνσεις της εταιρείας, στις οποίες θα βασιστεί η μελλοντική ανάπτυξη της Chartis: αξιοποίηση της τεχνογνωσίας και των ισχυρών ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων και ανάπτυξη νέων αγορών.

Ο κ. Βαγγέλης Δρόσος, εμπορικός διευθυντής της Chartis Greece, ανέλυσε τη φιλοσοφία, τους συμβολισμούς και τη σύγχρονη αισθητική του νέου Chartis brand. Τέλος, οι κύριοι Γεώργιος Πέτσας, πρόεδρος της Επιτροπής Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης, και Χρήστος Παπαδόγιαννης, πρόεδρος της Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδας, αναφέρθηκαν σε επίκαιρα θέματα της αγοράς, αλλά -ο καθένας από διαφορετική σκοπιά- και στη σημασία του ανθρώπινου παράγοντα στην εξέλιξη του κλάδου. Συγκεκριμένα, ο κ. Πέτσας αναφέρθηκε στο βάρος που θα δίνει στο εξής η ΕΠΕΙΑ στα θέματα διοικούντων, μετόχων και του πλαισίου εταιρικής διακυβέρνησης - εξέλιξη που αντικατοπτρίζεται και σε πρόσφατες ανακοινώσεις άλλων εποπτικών αρχών της Ε.Ε. Ο κ. Πα-

παδόγιαννης, από την πλευρά του, έδωσε έμφαση στο αξιοκρατικό και δημιουργικό εργασιακό περιβάλλον ως μοχλό για την αναβάθμιση της ποιότητας του ανθρώπινου δυναμικού του κλάδου, αλλά και της συνολικής αξιοπιστίας, φερεγγυότητας και ανταγωνιστικότητας της ασφαλιστικής αγοράς γενικότερα.

Την εκδήλωση τίμησαν, επίσης, με την παρουσία τους ο εμπορικός σύμβουλος της αμερικανικής πρεσβείας, κορυφαία στελέχη ασφαλιστικών φορέων και εταιρειών, καθώς και στελέχη της Chartis από το εξωτερικό.

Το συντονισμό της εκδήλωσης είχε η κυρία Μαργαρίτα Γκολφινπούλου, Manager, Sales & Marketing Business Solutions, ενώ ανάλογη εκδήλωση πραγματοποιήθηκε και στη Θεσσαλονίκη.



Από αριστερά: Μαργαρίτα Γκολφινπούλου, Manager, Sales & Marketing Business Solutions Chartis Greece, Βαγγέλης Δρόσος, εμπορικός διευθυντής Chartis Greece, Mike Whitwell, πρόεδρος του Δ.Σ. Chartis Greece και πρόεδρος της Chartis MEMSA (Middle East, Mediterranean, South Asia), Χρήστος Παπαδόγιαννης, πρόεδρος Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδας (ΟΑΣΕ), Γεώργιος Πέτσας, πρόεδρος Επιτροπής Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης (ΕΠΕΙΑ).

Δημήτρης Ζορμπάς

Πρωτοποριακή πρόταση για τα ανασφάλιστα οχήματα

Εξελίξεις προαναγγέλλει για το Solvency II ο διευθύνων σύμβουλος της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής Δημήτρης Ζορμπάς, ενώ ταυτόχρονα για μία ακόμη φορά καταθέτει μία πρωτοποριακή πρόταση για την αντιμετώπιση του προβλήματος των ανασφάλιστων αυτοκινήτων. Μία πρόταση που ελπίζουμε να τύχει μελέτης από πλευράς του Δ.Σ. της ΕΑΕΕ. Ο κ. Ζορμπάς έχει συνηθίσει την ασφαλιστική αγορά με καταθέσεις πρωτοποριακών προτάσεων, οι οποίες δίνουν μία νέα διάσταση στο ρόλο του κλάδου και συνδυάζουν την εξυπηρέτηση των συμφερόντων ασφαλισμένων και υγιών ασφαλιστικών εταιρειών. Άλλες, όπως ο φιλικός διακανονισμός, έγιναν δεκτές έστω και με καθυστέρηση από την ασφαλιστική αγορά. Άλλες, όπως η λειτουργία του επικουρικού κεφαλαίου ως δυνάμει ασφαλιστικής εταιρείας για όσες εταιρείες ανακαλείται η άδεια λειτουργίας τους.

- Ποια είναι η κατάσταση με τις ευρωπαϊκές συνεταιριστικές ασφαλιστικές εταιρείες; Πώς αντιμετωπίζουν την κρίση;

«Σαφώς και οι συνεταιριστικές ασφαλιστικές εταιρείες της Ευρώπης επηρεάστηκαν και επηρεάζονται από την κρίση. Ωστόσο, οι πιέσεις που δέχθηκαν ήταν μικρότερες σε σύγκριση με τις υπόλοιπες ασφαλιστικές εταιρείες. Ο λόγος είναι η πιο προσεκτική επενδυτική πολιτική που ακολουθούν, το λιγότερο ρίσκο που αναλαμβάνουν σε ό,τι αφορά τις επενδύσεις τους.



«Να σημειώσω εδώ κάτι που ίσως δεν γνωρίζει ο πολύς κόσμος. Οι συνεταιριστικές ασφαλιστικές εταιρείες αποτελούν μία μεγάλη ασφαλιστική δύναμη στην ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά, καθώς συγκεντρώνουν το 47% των ευρωπαϊκών ασφαλιστρών».

- Ο πολύς κόσμος δεν γνωρίζει ότι είστε μέλος του διοικητικού συμβουλίου του συλλογικού ευρωπαϊκού φορέα των συνεταιριστικών ασφαλιστικών εταιρειών, της AMICE. Ποια θέματα απασχολούν την περίοδο αυτή την AMICE;

«Πρόσφατα συνεδρίασε το Δ.Σ. της Ένωσής μας στις Βρυξέλλες με κύρια θέματα τη δεοντολογία, κάτι που αναζητού-

με και το ψάχνουμε στην Ελλάδα, και την πορεία υλοποίησης του Solvency II. Είναι το πιο επείγον θέμα του συνόλου της ασφαλιστικής αγοράς.

«Αυτό που προέκυψε τόσο από το Δ.Σ. όσο και από την ομάδα εργασίας που επεξεργάζεται τα θέματα σε σχέση με το Solvency II είναι ένας προβληματισμός για τις επιπτώσεις που θα έχει στις ασφαλιστικές εταιρείες λόγω της κρίσης.

«Κοινή διαπίστωση είναι μία αλλαγή στάσης των μεγάλων ασφαλιστικών εταιρειών.

«Η νέα "άσκηση" στην οποία προχωρούν οι ασφαλιστικές εταιρείες, λαμβανομένης υπόψη και της οικονομικής κρίσης, τις οδηγεί στη μείωση των παραμέτρων συσχέτισης που αυξάνουν τις κεφαλαιακές απαιτήσεις κατά 24% στις ασφαλιστικές ζωής και στο 13% στις ασφαλιστικές εταιρείες γενικών ασφαλίσεων σε σχέση με το QIS4, που ήταν αντίστοιχα 60% στη ζωή και 35% στις γενικές.

«Αυτό δηλώνει ότι σε ευρωπαϊκό επίπεδο ακόμη και οι μεγάλες εταιρείες οδηγούνται σε επανεξέταση της σκληρής γραμμής του Solvency II.

«Θα ανέμενα, λοιπόν, με βάση και την οικονομική κατάσταση στην Ελλάδα και στις επιπτώσεις που θα έχει αυτή στα ομόλογα, η ελληνική πολιτεία και η εποπτική αρχή να επιδείξουν μία ανάλογη συμπεριφορά και να σταθούν κοντά στις υγιείς ασφαλιστικές εταιρείες».

Μία τολμηρή πρόταση για τα ανασφάλιστα οχήματα

Στο περιθώριο της «μίνι» αυτής συνέντευξης συζητήσαμε με τον κ. Ζορμπά και το θέμα του κλάδου του αυτοκινήτων. Στο πλαίσιο της συζήτησης ο κ. Ζορμπάς μάς μετέφερε την αυστριακή εμπειρία αντιμετώπισης των ανασφάλιστων αυτοκινήτων, την οποία ελπίζουμε να συζητήσει, έστω και για τα μάτια του κόσμου, το διοικητικό συμβούλιο της ΕΑΕΕ.

Τι συμβαίνει, λοιπόν, στην Αυστρία, όπως και σε μερικά κρατίδια της Γερμανίας;

«Οι ασφαλιστικές εταιρείες έχουν αναλάβει να δίνουν τις άδειες κυκλοφορίας των νέων αυτοκινήτων, να κάνουν τις μεταβιβάσεις έπειτα από εκχώρηση του δικαιώματος αυτού από το κράτος. Με τον τρόπο αυτό μπόρεσαν να ανασφάλισαν τα αυτοκίνητα. Καμία νέα άδεια δεν εκδίδεται, καμία μεταβίβαση δεν γίνεται εάν το όχημα δεν είναι ασφαλισμένο» τονίζει ο κ. Ζορμπάς.

«Αντιθέτως, στη χώρα μας όχι μόνο αυτό δεν γίνεται, όχι μόνο η αρχή προστασίας προσωπικών δεδομένων μας απαγόρευσε να δούμε τα στοιχεία με τις άδειες κυκλοφορίας των Ι.Χ. οχημάτων, ούτε και τα τέλη δεν μπορούν να διακινούν οι ασφαλιστικές εταιρείες. Το κράτος έδωσε το δικαίωμα αυτό μόνο στις τράπεζες, οι οποίες καμία σχέση δεν έχουν με το αυτοκίνητο» συμπληρώνει ο κ. Ζορμπάς.

Τι έχει προτείνει ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς για το Επικουρικό Κεφάλαιο, τον Ιούλιο του 2009 μέσω της εφημερίδας «Next deal»;

«...Πρό-

κειται για μια πρόταση που αξίζει να συζητηθεί και ως απορριφθεί στη συνέχεια μετά πολλών επαίνων. Όμως, ως συζητηθεί πρώτα. Η πρόταση αφορά το μέλλον των ασφαλιστηρίων συμβολαίων ασφάλισης αστικής ευθύνης οχημάτων, που ανήκουν σε εταιρείες των οποίων αφαιρείται η άδεια λειτουργίας».

Τι προτείνει ο κ. Ζορμπάς;

«Τα ασφαλιστήρια αυτού του τύπου να μεταφέρονται στο Επικουρικό Κεφάλαιο, το οποίο θα συνεχίζει να τα διαχειρίζεται ως ασφαλιστική εταιρεία για ένα-δύο χρόνια. Το ασφαλιστήριο θα καθοριστεί από την ΥΣΑΕ, ενώ οι προμήθειες που θα πάρουν οι ασφαλιστικοί πράκτορες για τα συμβόλαια αυτά στην ανανέωσή τους θα είναι συμβολική ή σε κάθε περίπτωση πολύ μικρότερη από αυτήν που κυκλοφορεί σήμερα στην αγορά».

Με τον τρόπο αυτόν επιτυγχάνονται ορισμένοι στόχοι που σταδιακά θα συμβάλουν στην εξυγίανση της αγοράς;

«Οι καταναλωτές παραμένουν καλυμμένοι ασφαλιστικά και η εικόνα της αγοράς δεν θα πλήττεται κάθε φορά από μια αναστολή λειτουργίας μιας εταιρείας.

«Οι ασφαλιστικές εταιρείες δεν "διαγκωνίζονται"

ποια θα πρωτοπάρει το πελατολόγιο της εταιρείας που έκλεισε.

«Οι πράκτορες θα είναι πιο προσεκτικοί στις συνεργασίες τους, καθώς θα χάνουν εισοδήματα εάν βρεθούν συνεργαζόμενοι με αφερέγγυα εταιρεία».

Μια ανάλογη πρόταση υλοποιήθηκε για μεγάλο χρονικό διάστημα στη γειτονική μας Ιταλία. Όπως μας εξηγεί ο κ. Ζορμπάς, εκεί δημιουργήθηκε μια ασφαλιστική εταιρεία η οποία αναλάμβανε τα συμβόλαια αυτά.

Η εταιρεία, ύστερα από περίπου δέκα χρόνια, ανέστειλε τη λειτουργία της και είχε και κέρδη 10 εκατ. ευρώ. Στο διάστημα αυτό αφαιρέθηκαν οι άδειες 36 εταιρειών στη γειτονική χώρα.

Η «πρόταση Ζορμπά» αξίζει της προσοχής του διοικητικού συμβουλίου της ΕΑΕΕ, της ΕΠΕΙΑ και της κυβέρνησης.

Όπως άξιζε της προσοχής, καθώς αποδείχθηκε εκ των υστέρων, και η πρότασή του για τον «φιλικό διακανονισμό». Μια ιδέα που πέρασε από σαραντά κύματα, τελικά υλοποιήθηκε επί προεδρίας της ΕΑΕΕ του κ. Δημήτρη Κοντομηνά και τώρα όλος ο κλάδος είναι υπερήφανος για την πορεία του ΣΑΠ.



Σταθερή η αύξηση παραγωγής

Η παραγωγή ασφαλιστρών του κλάδου ανήλθε στα 49.266.086,34 ευρώ το 2008, έναντι 44.769.034,86 ευρώ το 2007, επιτυγχάνοντας ετήσια αύξηση 10,05%. Στον κλάδο Νομικής Προστασίας δραστηριοποιούνται 34 εταιρείες, εκ των οποίων δύο, η ARAG και η DAS, ασκούν αποκλειστικά και μόνο τον κλάδο αυτόν ως εξειδικευμένες στη Νομική Προστασία επιχειρήσεις και οι 32 είναι πολυκλαδικές.

Και οι δύο εξειδικευμένες εταιρείες του κλάδου Νομικής Προστασίας DAS και ARAG ανταποκρίθηκαν στο εξειδικευμένο και ειδικά διαμορφωμένο ερωτηματολόγιο συλλογής των αναλυτικών στοιχείων του κλάδου για το 2008 της Υποεπιτροπής Νομικής Προστασίας της ΕΑΕΕ, στο οποίο συμμετείχαν συνολικά 28 εταιρείες μέλη, από αυτές που ασκούν τον κλάδο και εκπροσωπούν ποσοστό 84,51% επί της συνολικής παραγωγής ασφαλιστρών του κλάδου το έτος 2008. Η έρευνα συμπεριέλαβε τα βασικότερα μεγέθη του κλάδου τόσο από πλευράς ανάληψης (πλήθος ασφαλιζομένων κινδύνων, ασφάλιστρα, δικαιώματα συμβολαίων, αποθέματα μη δεδουλευμένων ασφαλιστρών) όσο και από πλευράς αποζημιώσεων, πληθός δηλωθεισών ζημιών, πληρωθείσες αποζημιώσεις, αποθέματα εκκρεμών ζημιών. Αυτά τα στοιχεία ζητήθηκαν αναλυτικά, αναλόγως του είδους της κάλυψης νομικής προστασίας αυτοκινήτων, οικογενείας, επιχειρήσεων, λοιπά.

Το 2008 στον κλάδο Νομικής Προστασίας δραστηριοποιήθηκαν συνολικά 34 ασφαλιστικές επιχειρήσεις, έναντι 33 που είχαν καταγραφεί το 2007. Από αυτές οι 2 ήταν εξειδικευμένες στη Νομική Προστασία επιχειρήσεις - ασκούν αποκλειστικά και μόνο τον κλάδο αυτόν - και οι 32 ήταν πολυκλαδικές. Η παραγωγή ασφαλιστρών του κλάδου ανήλθε στα 49.266.086,34 ευρώ το 2008, έναντι 44.769.034,86 ευρώ το 2007, επιτυγχάνοντας ετήσια αύξηση 10,05% (η αντίστοιχη αύξηση το 2007 ήταν 15,6%).

Η συμμετοχή του κλάδου στο σύνολο των ασφαλίσεων ζημιών ήταν της τάξης του 2,17% επί της παραγωγής ασφαλιστρών, έναντι συμμετοχής 2,05% το 2007 (ο ρυθμός ανάπτυξης του κλάδου είναι μεγαλύτερος του μέσου όρου αύξησης των ασφαλίσεων ζημιών).

Τα αριθμητικά αποτελέσματα του συνόλου των απαντήσεων συνοψίζονται στους πίνακες που ακολουθούν:



Γιργόρης Ξουράφης,
διευθύνων σύμβουλος DAS Hellas και
πρόεδρος Υποεπιτροπής Νομικής
Προστασίας.



Θεόδωρος Αποστολόπουλος,
πρόεδρος και νόμιμος
αντιπρόσωπος της ARAG.

Έρευνα με τη συμμετοχή 28 Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων, οι οποίες συμμετέχουν με ποσοστό 84,51% επί της συνολικής παραγωγής ασφαλιστρών του Κλάδου το 2008

ΕΤΟΣ 2008 ΠΟΣΑ ΣΕ ΕΥΡΩ	ΕΙΔΟΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ				
	ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ	ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	ΛΟΙΠΑ	ΣΥΝΟΛΟ
1. Πλήθος ασφαλιζομένων κινδύνων <i>Συμμετοχή στο σύνολο</i>	2.931.196 96,22%	34.507 1,13%	8.490 0,28%	72.033 2,36%	3.046.226 100,00%
2. Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα από πρωτασφαλίσεις (ευρώ) <i>Συμμετοχή στο σύνολο</i>	37.072.991,47 89,04%	733.195,53 1,76%	3.174.178,44 7,62%	655.287,60 1,57%	41.635.653,04 100,00%
3. Δικαιώματα Συμβολαίων (ευρώ) <i>Συμμετοχή στο σύνολο</i>	8.191.544,34 93,84%	77.306,82 0,89%	328.802,01 3,77%	131.225,18 1,50%	8.728.878,35 100,00%
4. Απόθεμα μη δεδουλευμένων ασφαλιστρών αρχής έτους (ευρώ) <i>Συμμετοχή στο σύνολο</i>	12.634.082,94 83,76%	423.839,97 2,81%	1.776.655,88 11,78%	248.895,52 1,65%	15.083.474,30 100,00%
5. Απόθεμα μη δεδουλευμένων ασφαλιστρών τέλους έτους (ευρώ) <i>Συμμετοχή στο σύνολο</i>	14.018.465,53 83,90%	451.854,25 2,70%	1.809.932,25 10,83%	427.660,85 2,56%	16.707.912,89 100,00%
6. Πλήθος δηλωθεισών ζημιών (εντός του έτους) <i>Συμμετοχή στο σύνολο</i>	16.066 65,78%	505 2,07%	7.484 30,64%	370 1,51%	24.425 100,00%
7. Ποσό πληρωθεισών αποζημιώσεων μέσα στο έτος συνολικά (ευρώ) <i>Συμμετοχή στο σύνολο</i>	2.151.528,10 73,08%	72.934,31 2,48%	688.153,05 23,37%	31.378,58 1,07%	2.943.994,04 100,00%
8. Απόθεμα εκκρεμών ζημιών συνολικά αρχής έτους (ευρώ) <i>Συμμετοχή στο σύνολο</i>	7.447.966,39 65,98%	222.293,80 1,97%	3.511.804,65 31,11%	106.997,21 0,95%	11.289.062,05 100,00%
9. Απόθεμα εκκρεμών ζημιών συνολικά τέλους έτους (ευρώ) <i>Συμμετοχή στο σύνολο</i>	8.142.160,53 65,99%	309.609,26 2,51%	3.759.943,03 30,48%	126.066,75 1,02%	12.337.779,57 100,00%
10. Προμήθειες (ευρώ)					9.552.614,86
11. Απασχολούμενο προσωπικό με αποκλειστική ενασχόληση στον Κλάδο Νομικής Προστασίας					101

ΕΤΟΣ 2008 ΔΕΙΚΤΕΣ	ΕΙΔΟΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ				
	ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ	ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	ΛΟΙΠΑ	ΣΥΝΟΛΟ
1. Μέσο Ασφάλιστρο (ευρώ)	12,65	21,25	373,87	9,10	13,67
2. Μέσο ποσοστό Δικαιώματος Συμβολαίου	22,10%	10,54%	10,36%	20,03%	20,96%
3. Συχνότητα Ζημιών (επί ασφαλιζομένων κινδύνων)	0,55%	1,46%	88,15%	0,51%	0,80%
4. Loss Ratio (λογιστικό έτος) (επί ασφαλιστρών και δικαιωμάτων συμβολαίου)	6,49%	20,48%	26,98%	8,30%	8,19%
5. Loss Ratio (λογιστικό έτος) (επί ασφαλιστρών)	7,97%	22,72%	29,81%	10,59%	9,98%
6. Ποσοστό Προμηθειών (επί ασφαλιστρών)					22,94%



INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη



Έμφαση στην οδική συμπεριφορά

Διήμερο εκδηλώσεων –που περιλάμβανε οπτικοακουστικό σεμινάριο με ομιλήτη τον βετεράνο οδηγό αγώνων Ιαβέρη, πρακτική επίδειξη αντιμετώπισης απρόβλεπτων οδικών κινδύνων, εκπομπή μηνυμάτων για την οδική συμπεριφορά με τη συνεργασία των τοπικών μέσων ενημέρωσης και διανομή εντύπων για την υπεύθυνη οδήγηση– πραγματοποίησε η INTERAMERICAN στα Ιωάννινα. Η εκδήλωση (η τρίτη ενέργεια της εταιρείας στην περιφέρεια για φέτος) πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο του προγράμματος εταιρικής κοινωνικής ευθύνης «Πράξεις Ζωής» για την κυκλοφοριακή αγωγή. Η INTERAMERICAN, μέσα από την ασφαλιστική εμπειρία της στον κλάδο αυτοκινήτου, εντοπίζει τις βασικές αιτίες των τροχαίων δυστυχημάτων στον ανθρώπινο πα-

ράγοντα, αναγνωρίζει ως ζήτημα παιδείας το στόχο της μείωσης των θανάτων στους δρόμους, όπου η χώρα μας έχει το θλιβερό προνόμιο να πρωταγωνιστεί πανευρωπαϊκά, και διαμορφώνει ανάλογα τις δράσεις της. Ακόμη, συνεκτιμά τις βαρύτατες οικονομικές συνέπειες που έχει «ο ακήρυκτος πόλεμος της ασφάλτου» –ειδικότερα με την εφαρμογή και στη χώρα μας του νέου ευρωπαϊκού κατώτατου ορίου αποζημίωσης ανά θύμα– για τον ασφαλιστικό κλάδο και, γενικότερα, για την εθνική οικονομία, παράλληλα με τη μεγέθυνση του δημογραφικού προβλήματος που προκαλούν οι θάνατοι σε μικρές ηλικίες. Τα 48 θανατηφόρα συμβάντα ασφαλισμένων της εταιρείας κατά το πρώτο εννεάμηνο του 2009 είχαν ως μέσον όρο ηλικίας τα 46,6 έτη.

Σύμφωνα με τα στοιχεία που δημοσιοποίησε το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο για την Ασφάλεια των Μεταφορών, η Ελλάδα βρίσκεται στη δεύτερη θέση σε θανάτους από τροχαία το 2008, με 140 νεκρούς ανά εκατομμύριο κατοίκων, πίσω από τη Λιθουανία (145) – ενώ από το 2001 έχει πετύχει μόλις 15% μείωση των θανάτων, υστερώντας πολύ από το στόχο του 50% που έχει τεθεί για την Ευρωπαϊκή Ένωση έως το 2010.

Στιγμιότυπο από την εκδήλωση στα Ιωάννινα



Δεν είναι το μόνο που θέλει μια γυναίκα.



ING  **Γυναικεία Υπόθεση**

Εμείς στην ING της δίνουμε πολλή περισσότερα.

Γι' αυτό δημιουργήσαμε το νέο πρόγραμμα Γυναικεία Υπόθεση που αφορά στη σημερινή γυναίκα, την ING Woman. Πρόκειται για ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα, το οποίο καλύπτει 20 σοβαρά περιστατικά, προσφέροντας σε κάθε γυναίκα οικονομική υποστήριξη, έτσι ώστε να μπορέσει να ανταπεξέλθει οικονομικά στις έκτακτες ανάγκες που τυχόν προκύπτουν από αυτά.

Διάλεξε ζωή.



BANKING - INVESTMENTS - LIFE INSURANCE - RETIREMENT SERVICES

ING 

801 100 200 300 / WWW.ING.GR

Η ιστορία του ελληνικού Γραφείου Διεθνούς Ασφάλισης



Το σημαντικό ρόλο που διαδραματίζει το ελληνικό Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης, προσφέροντας λύσεις στη λειτουργία του θεσμού της υποχρεωτικής ασφάλισης από την κυκλοφορία των αυτοκινήτων, αναδεικνύει με συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο πρόεδρος του ΓΔΑ Γεώργιος Τζανής. Για την ιστορία, μέχρι το 1987 το ελληνικό γραφείο λειτούργησε ως Γραφείο Εξυπηρέτησης των ξένων αυτοκινητιστών, δηλαδή ως ένα είδος ανταποκριτή στην Ελλάδα των αλλοδαπών εταιρειών που εξέδιδαν πράσινες κάρτες για τους ασφαλισμένους τους που ταξίδευαν στη χώρα μας.

Το ελληνικό Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης («ΓΔΑ») συστάθηκε με τον νόμο 489/76 που ρυθμίζει την υποχρεωτική ασφάλιση αστικής ευθύνης από αυτοκίνητα και λειτουργεί από 20/08/1987 με τη νομική μορφή του Ν.Π.Ι.Δ. και έδρα την Αθήνα.

Μέλη του είναι υποχρεωτικά και αυτοδικαίως όλες οι ασφαλιστικές εταιρείες που ασκούν στην Ελλάδα τον Κλάδο Ασφάλισης Αστικής Ευθύνης από την κυκλοφορία αυτοκινήτων.

Αποτελεί ιδρυτικό Μέλος του Συστήματος Πρασίνων Καρτών και ήδη από το 1953 εξυπηρετεί τους έλληνες και αλλοδαπούς αυτοκινητιστές, θύματα διασυνοριακών τροχαίων ατυχημάτων. Για πολλά χρόνια, πριν από την έναρξη λειτουργίας του ελληνικού ΓΔΑ και ως «Γραφείου Πληρωμών» που έγινε την 20/08/1987, λειτούργησε μέσα στη σημερινή Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (Ε.Α.Ε.Ε.) ένα «servicing bureau», ένα γραφείο εξυπηρέτησης απλών ζημιών προερχόμενων από αλλοδαπά οχήματα.

Τι είναι το Σύστημα Πρασίνων Καρτών και ποια η λειτουργία του;

Την 29η Ιανουαρίου 1949 η Επιτροπή Εσωτερικών Μεταφορών της Οικονομικής Επιτροπής για την Ευρώπη των Ηνωμένων Εθνών εξέδωσε την Απόφαση –

Ψήφισμα (Resolution) Νο 5, με την οποία ιδρύθηκε το Συμβούλιο των Γραφείων, δηλαδή το κεντρικό όργανο του Συστήματος Πρασίνων Καρτών που εδρεύει στις Βρυξέλλες. Σε κάθε χώρα μέλος του Συστήματος ιδρύθηκε και λειτουργεί Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης, μέλος του Συμβουλίου των Γραφείων.

Σκοπός του Συστήματος Πρασίνων Καρτών είναι να διευκολύνει την ελεύθερη διακίνηση εμπορευμάτων και προσώπων στην Ευρώπη και να βοηθήσει στην αποζημίωση των θυμάτων από διασυνοριακά τροχαία ατυχήματα.

Σήμερα στο Σύστημα μετέχουν 45 χώρες, τα Γραφεία των οποίων έχουν υπογράψει μεταξύ τους Διεθνείς Συμβάσεις που ρυθμίζουν την εφαρμογή και λειτουργία του Συστήματος. Η Ενοποιημένη Συμφωνία είναι η τελευταία σύμβαση που εγκρίθηκε από τη Γενική Συνέλευση του Συμβουλίου των Γραφείων στην Κρήτη στις 29/30 Μαΐου 2002. Δημοσιεύθηκε στην Επίσημη Εφημερίδα της Ε.Ε., τέθηκε σε εφαρμογή την 1/7/2003 και αντικατέστησε όλες τις παλαιότερες συμβάσεις.

Σύμφωνα με τις κοινοτικές και εθνικές διατάξεις, ο ασφαλιστής που ασφαρίζει ένα αυτοκίνητο όχημα για την αστική ευθύνη από την κυκλοφορία του καλύπτει με ενιαίο ασφάλιστρο τον κίνδυνο αυτόν σε ολό-

κληρη τη γεωγραφική έκταση των κρατών που έχουν υπογράψει το Τμήμα ΙΙΙ της Ενοποιημένης Συμφωνίας (χώρες ΕΟΧ, Ανδόρρα και Κροατία).

Για τα οχήματα που επιθυμούν να μεταβούν στις υπόλοιπες χώρες του Συστήματος, δηλαδή σε αυτές του Τμήματος ΙΙ της Ενοποιημένης Συμφωνίας (π.χ., Αλβανία, Τουρκία, Ιράν κ.ά.), είναι υποχρεωτική η έκδοση της πράσινης κάρτας από τον ασφαλιστή.

Σε περίπτωση που κάποιο αυτοκίνητο όχημα επιθυμεί να εισέλθει σε χώρα που δεν είναι μέλος του Συστήματος Πρασίνων Καρτών, θα υποχρεωθεί να συνάψει στα σύνορα της χώρας αυτής συνοριακή ασφάλιση.

Πώς βοηθά το Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης τον πολίτη που έχει εμπλακεί σε τροχαίο με όχημα με αλλοδαπές πινακίδες;

Το ελληνικό ΓΔΑ αναλαμβάνει το διακανονισμό κάθε ατυχήματος που προκλήθηκε στην Ελλάδα από όχημα το οποίο φέρει πινακίδες άλλου κράτους μέλους του Συστήματος Πρασίνων Καρτών και είναι εφοδιασμένο με πράσινη κάρτα ή προέρχεται από χώρα, το Γραφείο της οποίας έχει υπογράψει το Τμήμα ΙΙΙ της Ενοποιημένης Συμφωνίας που βασίζεται στο Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο και τον τόπο συνήθους στάθμευσης.

Σε περίπτωση που η ξένη ασφαλιστική εταιρεία έχει διορισμένο ανταποκριτή στην Ελλάδα, το ΓΔΑ παραπέμπει τον ζημιωθέντα στον ανταποκριτή για το διακανονισμό του ατυχήματος, υπό την επίβλεψη του ΓΔΑ και σύμφωνα πάντα με τους όρους της Ενοποιημένης Συμφωνίας.

Σε αντίθετη περίπτωση, το ΓΔΑ αναθέτει σε μία ελληνική ασφαλιστική επιχείρηση μέλος του το διακανονισμό της συγκεκριμένης ζημίας για λογαριασμό του.

Το Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης είναι, επίσης, αρμόδιο για την έρευνα ασφαλιστικής κάλυψης του αλλοδαπού οχήματος, εφόσον έχει στη διάθεσή του επαρκή στοι-

Η μεγαλύτερη αποζημίωση που έχει καταβάλει μέχρι σήμερα το Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης ανέρχεται στο ποσό των 7.525.616,00 ευρώ και αφορούσε ατύχημα που σημειώθηκε στην Ιταλία μεταξύ ελληνικού φορτηγού οχήματος και ιταλικού επιβατικού οχήματος.

”

χεία, όπως πλήρη αριθμό κυκλοφορίας του αλλοδαπού οχήματος, τύπο και μάρκα οχήματος, χώρα προέλευσης, αριθμό πράσινης κάρτας.

Ποιος είναι ο ρόλος του Οργανισμού Αποζημίωσης;

Το ΓΔΑ έχει και το ρόλο του Οργανισμού Αποζημίωσης. Πρόκειται για έναν σχετικά πρόσφατο θεσμό, προβλεπόμενο από τις διατάξεις της 4ης Ευρωπαϊκής Οδηγίας Αυτοκινήτων. Αναλαμβάνει τον εξώδικο διακανονισμό των αξιώσεων ελλήνων πολιτών που επισκέπτονται μία ξένη χώρα και υφίστανται ζημία από τροχαίο ατύχημα στη χώρα αυτή. Για τη διαμεσολάβηση του Οργανισμού Αποζημίωσης στον εξώδικο διακανονισμό των αξιώσεων πρέπει ο ασφαλιστής του υπαίτιου οχήματος να μην έχει απαντήσει στην αίτηση του ζημιωθέντος, η υπαιτιότητα να είναι αδιαμφισβήτητη, η ζημία αποζημιωμένη και να μην έχει κατατεθεί αγωγή σε βάρος της ασφαλιστικής επιχείρησης του υπαίτιου οχήματος.

Σύμφωνα με τις διατάξεις της 4ης Οδηγίας, κάθε ασφαλιστική εταιρεία υποχρεούται να διορίσει έναν αντιπρόσωπο ζημιών σε κάθε χώρα του Ε.Ο.Χ. για το διακανονισμό των ζημιών τους. Όλοι οι αντιπρόσωποι ζημιών των εταιρειών είναι καταχωρισμένοι στα Κέντρα Πληροφοριών που προβλέφθηκαν από την ίδια Οδηγία και όπου μπορούν να απευθύνονται οι ενδιαφερόμενοι.

Τι είναι η συνοριακή ασφάλιση;

Το ΓΔΑ έχει υποχρέωση έκδοσης Πιστοποιητικών Συνοριακής Ασφάλισης με την

καταβολή των καθορισμένων από αυτό ασφαλιστρών στα εισερχόμενα στην Ελλάδα αλλοδαπά οχήματα, τα οποία δεν έχουν έγκυρη ασφαλιστική κάλυψη της αστικής ευθύνης έναντι τρίτων.

Η ασφάλιση αυτή συνάπτεται για χρονικό διάστημα 30 ημερών, χωρίς να μπορεί να ανανεωθεί.

Ομοίως και τα ελληνικά οχήματα που επιθυμούν να ταξιδέψουν σε χώρα που δεν είναι μέλος του Συστήματος Πρασίνων Καρτών ή δεν είναι ασφαλισμένα, θα υποχρεωθούν στα σύνορα της επισκεπτόμενης χώρας να συνάψουν συνοριακή ασφάλιση, καταβάλλοντας το προβλεπόμενο αντίτιμο.

Ποια είναι η μεγαλύτερη αποζημίωση που έχει καταβάλει μέχρι σήμερα το Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης και τι αφορούσε;

Η μεγαλύτερη αποζημίωση που έχει καταβάλει έως σήμερα το Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης ανέρχεται στο ποσό των 7.525.616,00 ευρώ και επιδικάστηκε με απόφαση του αρμόδιου ιταλικού δικαστηρίου. Αφορούσε ατύχημα που έλαβε χώρα στην Ιταλία μεταξύ ελληνικού φορτηγού οχήματος και ιταλικού επιβατικού οχήματος, κατά το οποίο υπήρξαν υλικές ζημιές, αλλά και σοβαρές σωματικές βλάβες. Το επιδικασθέν ποσό αποζημίωσης θεωρήθηκε πρωτοφανές για τα ιταλικά δεδομένα, όπως σημειώθηκε και στον ιταλικό Τύπο.

Πρωτοβουλίες και παρουσία του ελληνικού Γραφείου Διεθνούς Ασφάλισης στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και στο Σύστημα Πρασίνων Καρτών;

Το ελληνικό Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης, με την αποτελεσματικότητα και τη συνέπεια στην εκπλήρωση του έργου που του έχει ανατεθεί, έχει κερδίσει την εκτίμηση της Πολιτείας, αλλά και των θεσμικών παραγόντων της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, καθώς και του Συστήματος Πρασίνων Καρτών.

Έχει εκλεγεί και συμμετέχει ενεργά σε διάφορες Επιτροπές και Ομάδες Εργασίας του Συστήματος Πρασίνων Καρτών, με πιο σημαντική τη συμμετοχή του –στο παρελθόν, αλλά και σήμερα– στη Διοικούσα Επιτροπή του Συμβουλίου των Γραφείων, καθώς και στην πρώτη Διοικούσα Επιτροπή του Συστήματος της 4ης Οδηγίας, που αφορά τους Οργανισμούς Αποζημίωσης και τα Επικουρικά Κεφάλαια. Σήμερα το ελληνικό Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης συμμετέχει, επίσης, στην General Rules Committee, Human Resources Committee και στην Ομάδα Εργασίας για τη Συνοριακή Ασφάλιση.

Συμμετέχει σε νομοπαρασκευαστικές επιτροπές σχετικά με την κατάρτιση και τροποποίηση των διατάξεων που άπτονται της λειτουργίας του Συστήματος Διεθνούς Ασφάλισης Αυτοκινήτων.

Εκδίδει προς τα μέλη του ασφαλιστικές εταιρείες ενημερωτικές εγκυκλίους.

Συμμετέχει στη διοργάνωση νομικών συνεδρίων και σεμιναρίων στο Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών.

Οργανώνει στην Ελλάδα διεθνείς συνδιασκέψεις με συμμετοχή εκπροσώπων των Γραφείων του Συστήματος, με κορυφαία τη Γενική Συνέλευση των Μελών του Συμβουλίου των Γραφείων στην Κρήτη το έτος 2002.

Το έτος 2010 το ΓΔΑ, με την ιδιότητά του ως ελληνικού Οργανισμού Αποζημίωσης, έχει αναλάβει από κοινού με το Επικουρικό Κεφάλαιο της Ελλάδας τη διοργάνωση του ετήσιου συνεδρίου των Οργανισμών Αποζημίωσης και των Επικουρικών Κεφαλαίων.

Ζημία από όχημα προερχόμενο από	Χειρισμός από Γ.Δ.Α. & Διακανονιστές	Χειρισμός από Ανταποκριτές	Σύνολο Ζημιών
ΑΛΒΑΝΙΑ	6	238	244
ΑΝΔΟΡΑ	0	0	0
ΑΥΣΤΡΙΑ	5	84	89
ΒΕΛΓΙΟ	4	80	84
ΒΟΣΝΙΑ-ΕΡΖΕΓΟΒΙΝΗ	6	4	10
ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ	44	1.183	1.227
ΓΑΛΛΙΑ	10	217	227
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	65	1.045	1.110
ΔΑΝΙΑ	0	18	18
ΕΛΒΕΤΙΑ	2	55	57
ΕΣΘΟΝΙΑ	0	4	4
ΙΡΑΝ	0	5	5
ΙΡΛΑΝΔΙΑ	1	1	2
ΙΣΛΑΝΔΙΑ	0	0	0
ΙΣΠΑΝΙΑ	3	51	54
ΙΣΡΑΗΛ	0	0	0
ΙΤΑΛΙΑ	24	486	510
ΚΡΟΑΤΙΑ	1	2	3
ΚΥΠΡΟΣ	16	28	44
ΛΕΤΟΝΙΑ	0	3	3
ΛΕΥΚΟΡΩΣΙΑ	0	1	1
ΛΙΘΟΥΑΝΙΑ	1	8	9
ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ	1	24	25
Μ. ΒΡΕΤΑΝΙΑ	29	81	110
ΜΑΛΤΑ	0	0	0
ΜΑΡΟΚΟ	0	0	0
ΜΟΛΔΑΒΙΑ	6	5	11
ΝΟΡΒΗΓΙΑ	0	3	3
ΟΛΛΑΝΔΙΑ	5	62	67
ΟΥΓΓΑΡΙΑ	3	52	55
ΟΥΚΡΑΝΙΑ	1	5	6
Π.Γ.Δ.Μ.	29	106	135
ΠΟΛΩΝΙΑ	38	206	244
ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	0	5	5
ΡΟΥΜΑΝΙΑ	8	288	296
ΣΕΡΒΙΑ	80	33	113
ΣΛΟΒΑΚΙΑ	2	15	17
ΣΛΟΒΕΝΙΑ	0	16	16
ΣΟΥΗΔΙΑ	8	27	35
ΤΟΥΡΚΙΑ	3	129	123
ΤΣΕΧΙΑ	8	51	59
ΤΥΝΗΣΙΑ	0	0	0
ΦΙΛΑΝΔΙΑ	0	3	3
ΣΥΝΟΛΟ	409	4.615	5.024

Ποιες είναι οι λειτουργίες του ΓΔΑ

Χορηγεί πράσινες κάρτες για τους ασφαλισμένους των ασφαλιστικών εταιρειών μελών του, που λειτουργούν στην Ελλάδα.

Διακανονίζει ζημιές που προκαλούνται στην Ελλάδα από οχήματα άλλων κρατών μελών του Συστήματος Πρασίνων Καρτών.

Εγγυάται για την αποζημίωση των θυμάτων τροχαίων ατυχημάτων από την κυκλοφορία ελληνικών οχημάτων σε άλλα κράτη μέλη του Συστήματος.

Έχει το ρόλο του Οργανισμού Αποζημίωσης που προβλέπει η 4η Κοινωνική Οδηγία Αυτοκινήτων της Ε.Ε.

Εκδίδει Πιστοποιητικά Συνοριακής Ασφάλισης.

Έχει το ρόλο του «αντασφαλιστή» των μελών του, παρέχοντας σ' αυτά αντασφαλιστική υποστήριξη τύπου «Υπερβάλλουσας Ζημίας» (Excess of Loss), για το μέρος της ζημίας που υπερβαίνει τα κατώτατα υποχρεωτικά όρια αστικής ευθύνης που ισχύουν στην Ελλάδα.

Προσυπογράφει τις διεθνείς συμβάσεις που ρυθμίζουν το Σύστημα της Πράσινης Κάρτας.



Θα αφήσετε τις οικονομικές δυσκολίες να σταθούν εμπόδιο στο μέλλον του παιδιού σας;

ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ “ΠΑΙΔΙ & ΜΕΛΛΟΝ”

Εξασφαλίστε του από σήμερα τα κατάλληλα εφόδια για μια ξέγνοιαστη φοιτητική ζωή και μια επιτυχημένη επαγγελματική σταδιοδρομία με το αποταμιευτικό πρόγραμμα ING Πειραιώς Παιδί & Μέλλον. Για περισσότερες πληροφορίες επισκεφθείτε ένα από τα καταστήματα της Τράπεζας Πειραιώς ή καλέστε στο 210 32 88 000 & 18 28 38.



Βαρόμετρο «Genworth 2009»

Ανασφαλείς

οι έλληνες καταναλωτές

- Η Ελλάδα κατέχει την τρίτη θέση μεταξύ 14 ευρωπαϊκών χωρών σε θέματα σχετικής οικονομικής ευαισθησίας (ανασφάλειας).
- Η Ελλάδα έχει το υψηλότερο ποσοστό καταναλωτών που αντιμετωπίζουν οικονομικές δυσκολίες «συχνά» ή «πάντα».
- Μόνο το 4% των νοικοκυριών νιώθει οικονομική ασφάλεια.

Τρίτοι πιο ανασφαλείς με τις οικονομικές προοπτικές εμφανίζονται οι Έλληνες με βάση τον Δείκτη Ευαισθησίας (Ανασφάλειας) Καταναλωτών - βαρόμετρο «Genworth 2009», που προέκυψε έπειτα από έρευνα της ομώνυμης πολυεθνικής ασφαλιστικής εταιρείας σε 14 ευρωπαϊκές χώρες. Σύμφωνα με την έκθεση, στην Ελλάδα, η οποία συμπεριλήφθηκε στον ετήσιο δείκτη για πρώτη φορά φέτος, με την ευκαιρία των επίσημων εγκαινίων του υποκαταστήματος της Genworth Financial στη χώρα μας, ο βαθμός απαισιοδοξίας σχετικά με τη μελλοντική οικονομική ευημερία ξεπερνά τον μέσον όρο, με το ένα τρίτο των νοικοκυριών να αναμένει επιδείνωση της κατάστασης μέσα στους επόμενους 12 μήνες. Ο Δείκτης έδειξε πως το 45% των ελληνικών νοικοκυριών είναι οικονομικά ανασφαλές και μόνο το 4% νιώθει οικονομική ασφάλεια. Επί πλέον, η Ελλάδα έχει το υψηλότερο ποσοστό καταναλωτών που αντιμετωπίζουν οικονομικές δυσκολίες συχνά ή πάντα (40%). «Η ελληνική οικονομία απέδωσε σχετικά καλύτερα σε σχέση με τα υπόλοιπα μέλη της ευρωζώνης: τα υψηλά, όμως, επίπεδα δανεισμού των ελληνικών νοικοκυριών, σε συνδυασμό με το αυξανόμενο ποσοστό ανεργίας, κάνουν τους καταναλωτές να νιώθουν ευάλωτοι» δήλωσε ο Δημήτρης Κιούκας, γενικός διευθυντής του ελληνικού υποκαταστήματος της Genworth Financial.

Μολονότι η Ελλάδα παρουσιάζει υψηλά επίπεδα καταναλωτικής οικονομικής ευαισθησίας, ο Δείκτης για το 2009 αποκαλύπτει μια ελπιδοφόρο πτώση των επιπέδων οικονομικής ανασφάλειας των



Τα ονόματα των εμπλεκόμενων στη φωτογραφία από αριστερά προς τα δεξιά: Δημήτρης Κιούκας (γενικός διευθυντής Genworth Financial στην Ελλάδα), Νικόλαος Βέττας (καθηγητής, τμήμα Οικονομικής Επιστήμης, Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών), Peter Barrett (διευθυντής σύμβουλος Lifestyle Protection, Genworth Financial), Μίνας Μωυκίτης (γενικός διευθυντής Λιανικής Τραπεζικής, Εθνική Τράπεζα), Μάριος Απέργης (γενικός διευθυντής, Αξίωμα).

καταναλωτών σε ολόκληρη την Ευρώπη σε σχέση με το 2008, με την τιμή να πέφτει από 35 σε 27, κι αυτό παρά την πρόσφατη επιδείνωση της οικονομικής κατάστασης όλων των χωρών που συμμετείχαν στην έρευνα. Η πτώση μπορεί να αποδοθεί τόσο σε μια μέτρια ανακούφιση των οικονομικών δυσκολιών όσο και στις λιγότερο απαισιοδοξες προβλέψεις για τη μελλοντική οικονομική κατάσταση των νοικοκυριών. Η ελπιδοφόρος, όμως, αυτή βελτίωση αποκλίνει από χώρα σε χώρα και απέχει πολύ ακόμη από τα επίπεδα ασφάλειας του 2007, όταν η Ευρώπη είχε πετύχει τιμή 7 στον Δείκτη. «Διαθέτουμε μεγάλη εμπειρία στην υποστήριξη των τραπεζών και των λοιπών χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων για τη μείωση της μεταβλητότητας των δανειακών χαρτοφυλακίων τους, μέσω καινοτόμων ασφαλιστικών προϊόντων. Τα προϊόντα αυτά βοηθούν τους δανειολήπτες να συνεχίσουν να πληρώνουν τακτικά τις δόσεις των δανείων τους όταν αντιμετωπίζουν απρόβλεπτα δύσκολα περιστατικά, όπως ατυχήματα, ασθένειες ή περιόδους ανεργίας. Δημιουργήσαμε μια ισχυρή τοπική ομάδα για την υποστήριξη των σχεδίων μας για ανάπτυξη της ελληνικής αγοράς και για την παροχή υψηλών υπηρεσιών στους ασφαλιζόμενους» πρόσθεσε ο κ. Κιούκας.

Από την πλευρά του, ο κ. Peter Barrett, διευθυντής σύμβουλος του τμήματος Lifestyle Protection της Genworth Financial, ο οποίος επισκέφθηκε την Αθήνα για τα εγκαίνια του νέου υποκαταστήματος, τόνισε ότι «η οικονομική ανασφάλεια έχει αναδειχθεί σε ιδιαίτερος πιστικό ζήτημα, δεδομένων των γεγονότων των τελευταίων δύο ετών. Η Genworth εγκαινίασε τον Δείκτη, καθώς πιστεύουμε πως επιβάλλεται να κατανοήσουμε ποια νοικοκυριά είναι ιδιαίτερα ευάλωτα, προκειμένου οι ιθύνοντες να λάβουν τα απαραίτητα μέτρα για να βοηθήσουν τους καταναλωτές να επιτύχουν την οικονομική ασφάλεια. Είναι η τρίτη χρονιά που παρακολουθούμε την ανασφάλεια στην Ευρώπη, η οποία μας αποκαλύπτει τις εμπειρίες διαφόρων χωρών και νοικοκυριών μέσα από τη χρηματοπιστωτική κρίση. Χαίρομαι που μπορέσαμε να συμπεριλάβουμε και την Ελλάδα σ' αυτήν τη σημαντική έρευνα για πρώτη φορά» πρόσθεσε ο Peter Barrett.

Τα διαφορετικά επίπεδα ανασφάλειας στην Ευρώπη αντικατοπτρίζουν αναμφίβολα τις διαφορετικές εμπειρίες ύφεσης στις διάφορες χώρες και το βαθμό στον οποίο ορισμένες αγορές αρχίζουν να παρουσιάζουν σημάδια οικονομικής ανάκαμψης, σε αντίθεση με κάποιες άλλες.

Σχετικά με τον Δείκτη Genworth

Η έρευνα διεξήχθη από την Ipsos MORI εκ μέρους της Genworth Financial. Το συνολικό δείγμα περιλάμβανε 15.000 νοικοκυριά -το άτομο στο όνομα του οποίου το κατάλυμα ανήκει ή ενοικιάζεται ή ο/η σύντροφός του, προκειμένου να προκύψουν αξιόπιστα στοιχεία από τα άτομα με οικονομικές ευθύνες-, δηλαδή 1.000 άτομα σε καθεμία από 14 ευρωπαϊκές αγορές: Δανία, Φινλανδία, Γαλλία, Γερμανία, Μεγάλη Βρετανία, Ελλάδα, Ιρλανδία, Ιταλία, Νορβηγία, Πολωνία, Πορτογαλία, Ισπανία, Σουηδία και Τουρκία (και Ηνωμένες Πολιτείες). Η επί τόπου έρευνα έλαβε χώρα τον Σεπτέμβριο του 2009. Η έρευνα διεξήχθη με προσωπικές συνεντεύξεις. Το σχεδιασμό του Δείκτη ανέλαβε το Personal Finance Research Centre του Πανεπιστημίου του Bristol και το European Credit Research Institute.

Ο Δείκτης Genworth προέκυψε από την απάντηση σε δύο ερωτήσεις:

- Αναλογιζόμενοι τη γενική οικονομική κατάσταση του νοικοκυριού σας, πόσο συχνά αντιμετωπίζετε οικονομικές δυσκολίες;
- Σκεπτόμενοι τους επόμενους 12 μήνες, πιστεύετε πως η οικονομική κατάσταση του νοικοκυριού σας θα βελτιωθεί, θα μείνει στάσιμη ή θα επιδεινωθεί;

Συνδυάζοντας τις απαντήσεις, προκύπτουν τέσσερις διαφορετικές ομάδες. Ο Δείκτης λαμβάνει το λόγο του ποσοστού των ατόμων στην οικονομικά ασφαλή ομάδα προς το ποσοστό της οικονομικά ευαίσθητης ομάδας. Η τιμή που προκύπτει προσαρμόζεται σε κλίμακα όπου ο βαθμός -100 αντιστοιχεί στη μέγιστη δυνατότητα σχετικής οικονομικής ασφάλειας και ο βαθμός 100 στη μέγιστη δυνατή σχετική οικονομική ανασφάλεια.



Στρέφονται στην τεχνολογία και οι ασφαλιστικές

Από την τεχνολογία περιμένουν οι επιχειρήσεις σε όλο τον κόσμο να τους βοηθήσει να ανταποκριθούν στις τρέχουσες προκλήσεις, οι οποίες προέρχονται από την αβεβαιότητα του επιχειρηματικού περιβάλλοντος, αλλά και να προβλέψουν τις μελλοντικές επιχειρησιακές τους ανάγκες. Σύμφωνα με παγκόσμια έρευνα της HP, πάνω από το 90% των ανώτερων στελεχών που συμμετέχουν στη διαδικασία λήψης αποφάσεων πιστεύει ότι οι οικονομικοί και επιχειρηματικοί κύκλοι θα συνεχίσουν να χαρακτηρίζονται από αβεβαιότητα στα επόμενα χρόνια. Οι εφτά στους δέκα πιστεύουν ότι η νέα κατάσταση στην οικονομία θα τους οδηγήσει στην αλλαγή του τρόπου με τον οποίο γίνεται ο επιχειρησιακός σχεδιασμός, ενώ σχεδόν το 75% των κορυφαίων στελεχών δηλώνει ότι το τμήμα πληροφορικής τους παίζει ρόλο-κλειδί για την επιτυχία της επιχείρησης. Κρίσιμο παράγοντα για την επιτυχία του οργανισμού τους στο νέο οικονομικό περιβάλλον, αποτελεί και η καινοτομία σύμφωνα με το 84% των κορυφαίων στελεχών, ενώ τα δύο τρίτα από αυτούς χρησιμοποιούν την τεχνολογία για να αναγνωρίσουν νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες. Όπως προκύπτει από τα στοιχεία το 71% δήλωσε ότι θα προχωρούσε σε περισσότερες τεχνολογικές επενδύσεις, αν μπορούσε να δει πως αυτές οι επενδύσεις ανταποκρίνονται στις ανάγκες του οργανισμού για αξιοποίηση επιχειρηματικών ευκαιριών και έγκαιρη προσαρμογή στις συν-

θήκες της αγοράς.

Ακόμη, η έρευνα δείχνει ότι το 80% των οργανισμών θεωρεί ότι η προσέγγιση του απέναντι στην τεχνολογία και τα επιχειρηματικά ζητήματα πρέπει να είναι πιο ευέλικτη, για να ανταποκριθεί στις εναλλαγές των αναγκών των πελατών. Ποσοστό πάνω από το 50% των διευθυντών τμημάτων πληροφορικής σε όλο τον κόσμο καλούνται να προχωρήσουν σε συχνές και άμεσες αλλαγές στην τεχνολογία των οργανισμών, ώστε να υποστηρίξουν τις επιχειρησιακές δραστηριότητες, ενώ πολύ μικρό ποσοστό διευθυντών τμημάτων πληροφορικής μόλις 6% συνολικά δήλωσαν ότι δεν καλούνται να προχωρήσουν σε άμεσες τεχνολογικές αλλαγές για να ανταποκριθούν στις επιχειρησιακές ανάγκες. Το 62% συμφωνεί ότι για τα επόμενα δυο με τρία χρόνια, θα χρειαστεί να προχωρήσει σε συχνές αλλαγές στις τεχνολογικές του πλατφόρμες. Τέλος το 89% των οργανισμών σε όλο τον κόσμο πιστεύει ότι είναι πιθανό οι επιχειρήσεις που ακολουθούν παραδοσιακές μεθόδους αναπτυξιακού σχεδιασμού να υστερήσουν σε σχέση με αυτές που είναι ιδιαίτερα ικανές στην αποτελεσματική χρήση της τεχνολογίας σε περιόδους αβέβαιου επιχειρηματικού κλίματος.

Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με την έρευνα μπορείτε να επισκεφθείτε την ιστοσελίδα www.hp.com/go/HPEnterpriseResearch09.

Οι ασφαλιστές online

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ενα νέο πρωτοποριακό εργαλείο το «ηλεκτρονικό γραφείο», που θα αναβαθμίσει και θα βελτιώσει την δουλειά του ασφαλιστικού συμβούλου, έχουν πλέον στην διάθεσή τους οι ασφαλιστές της Εθνικής Ασφαλιστικής. Στόχος της συντονιστικής διεύθυνση πωλήσεων και Marketing της εταιρίας με επικεφαλής τον Κωνσταντίνο Ταραβίρα είναι ο ασφαλιστής να έχει καθημερινά στη διάθεσή του ένα διαδικτυακό τόπο επίκαιρο, σύγχρονο και διαδραστικό ο οποίος θα εξελίσσεται, θα εμπλουτίζεται με νέες εφαρμογές και εργαλεία (όπως τιμολόγηση, παρακολούθηση και επεξεργασία πελατολογίου) και θα προσαρμόζεται συνεχώς στις απαιτήσεις της αγοράς και στις μεταβαλλόμενες ανάγκες σας. Ειδικότερα, το νέο ηλεκτρονικό γραφείο προσφέρει ενιαία πληροφόρηση σχετικά με θέματα αγοράς, ανταγωνισμού, εταιρίας, προϊόντων και παραγωγής και είναι βέβαιο ότι θα αποτελέσει ένα χρήσιμο εργαλείο βοήθειας για τη δουλειά του ασφαλιστή (πρόσβαση στις ενότητες του e-learning, έτοιμες παρουσιάσεις προϊόντων, δυνατά σημεία της εταιρίας, λίστες συνεργαζόμενων νοσοκομείων, συνεργείων κ.λ.π.). Δίνει επίσης πληροφορίες για τα προϊόντα της Εθνικής Ασφαλιστικής, δομημένες έτσι ώστε να οδηγούν προς την κατεύθυνση της ικανοποίησης των συνολικών αναγκών των πελατών, δυνατότητα απευθείας σύνδεσης με χρήσιμα sites και ενημερώνει για τα βήματα που πρέπει να ακολουθήσει ο πελάτης προκειμένου να εξυπηρετηθεί σωστά σε περίπτωση χρήσης του συμβολαίου του. Ο ενδιαφερόμενος μπορεί ακόμη να διαβάσει ανακοινώσεις και μηνύματα που τον αφορούν. Ο Κων/νος Ταραβίρας, συντονιστής Δ/ντής πωλήσεων και Marketing, προτρέπει τους ασφαλιστικούς συμβούλους να υποστηρίξουν το νέο αυτό τρόπο ενημέρωσής, σημειώνοντας ότι η όλο και πιο συχνή και συστηματική χρήση του εργαλείου αυτού θα προσθέσει αξία στο έργο τους και στη σχέση τους με τον πελάτη και θα εξασφαλίσει τα καλύτερα δυνατά αποτελέσματα.

ΑΤΕ Ασφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ S.A.K.
Κοντά σας, όλη κι αν τρέχει

Κερδίστε χρήματα σερφάροντας

Νέα δεδομένα στην εξυπηρέτηση των πελατών και των συνεργατών της, με τις νέες υπηρεσίες ηλεκτρονικής πληρωμής ασφαλιστρών που διακρίνονται για τη φιλικότητα, την αμεσότητα και την ασφάλεια που παρέχουν στο χρήστη θέτει η ΑΤΕ Ασφαλιστική. Πρόκειται για την Υπηρεσία «Άμεση Πληρωμή Ασφαλιστρών» η οποία απευθύνεται στους πελάτες που επιθυμούν να πληρώνουν τα ασφάλιστρά τους, μέσω του www.ateinsurance.gr, χρησιμοποιώντας την πιστωτική τους Κάρτα. Επισημαίνεται ότι η νέα δυνατότητα πληρωμής ασφαλιστρών, παρέχεται δωρεάν και χωρίς τέλη πληρωμών. Παράλληλα η υπηρεσία «Ηλεκτρονική Πληρωμή Πινάκίου», επιτρέπει στους συνεργάτες να πληρώνουν χωρίς επιβαρύνσεις τα πινάκια της παραγωγής τους χρεώνοντας τον συνδεδεμένο τραπεζικό τους λογαριασμό. Η υπηρεσία είναι διαθέσιμη μέσω της επιχειρησιακής πύλης της ΑΤΕ Ασφαλιστικής (<http://in.agroins.com/>), ώστε

κάθε συνεργάτης να έχει πρόσβαση στο προσωπικό του χαρτοφυλάκιο, όπου κι αν βρίσκεται.

Στο εξής, κάθε πελάτης της ΑΤΕ Ασφαλιστικής μπορεί να απαλλαγεί από ουρές και ταλαιπωρία και να πληρώνει άμεσα τα ασφάλιστρά του, χωρίς επιβαρύνσεις, με την πιστωτική του κάρτα, μέσω του διαδικτυακού τόπου της εταιρίας τονίζει η διοίκηση.

Ειδικά για τους συνεργάτες της εταιρίας η ανανεωμένη Ηλεκτρονική Επιχειρησιακή Πύλη τους επιτρέπει να ενημερώνονται σε πραγματικό χρόνο, να παρακολουθούν το χαρτοφυλάκιό τους και να διαχειρίζονται τις πληρωμές τους, όπου κι αν βρίσκονται.





Ο Παναγιώτης Κατσαϊδώνης είναι προϊστάμενος Γραφείου Πωλήσεων ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, Ιδρυτής και Διευθύνων Σύμβουλος PkData Creative Insurance Software Solutions

Η Οργάνωση του ασφαλιστικού Συμβούλου

ΤΟΥ Παναγιώτη Κατσαϊδώνη

Η ποιότητα είναι μία πάγια απαίτηση στη σύγχρονη ζωή και οι πελάτες μας επιθυμούν να τους παρέχονται υψηλής ποιότητας προϊόντα και υπηρεσίες κατά συνέπεια η ποιότητα δεν αποτελεί απλά έναν από τους βασικότερους παράγοντες της επιτυχίας του ασφαλιστικού συμβούλου, αλλά καθορίζει την επαγγελματική του επιβίωση.

Η ποιότητα των υπηρεσιών του ασφαλιστικού συμβούλου είναι συνυφασμένη σε καθοριστικό βαθμό από την οργάνωση, τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που παρέχονται στον ίδιο από την Εταιρεία που εκπροσωπεί καθώς επίσης και από το επιχειρηματικό περιβάλλον που δραστηριοποιείται (π.χ. Μονάδα πωλήσεων)

Σε κάθε περίπτωση η προσωπική του οργάνωση αποτελεί ακρογωνιαίο λίθο για την προσωπική του ανάπτυξη, την αποτελεσματικότητά του και την ποιότητα των υπηρεσιών που ο ίδιος παρέχει στους πελάτες του.

Παρότι ένα μοντέλο οργάνωσης ασφαλιστικού συμβούλου μπορεί εύκολα να περιγραφεί, η διαδικασία για την εφαρμογή του προσωποποιείται γιατί εκτός από τους παραπάνω παράγοντες (εταιρεία, επιχειρηματικό περιβάλλον) χρειάζεται να ληφθούν υπόψη και αυτά που

καθορίζουν το προσωπικό και επαγγελματικό του προφίλ, όπως επίπεδο αυτοπειθαρχίας σε διαδικασίες, η δυνατότητα εκχώρησης διαδικασιών, η επιχειρηματική σκέψη, η προσαρμοστικότητα σε νέα δεδομένα, η ενσωμάτωση καινοτομιών και τεχνολογίας.

Από άποψη διαδικασιών ο ασφαλιστικός σύμβουλος είναι «μία επιχείρηση» που πρέπει να οργανώσει μία σειρά από δραστηριότητες όπως Προσωπική ανάπτυξη, Προγραμματισμός, Στόχοι, Εξεύρεση υποψηφίων πελατών, Νέες αγορές, Συστάσεις, Προσέγγιση, Πώληση, Εξειδίκευση, Μάρκετινγκ, Δημοσιότητες σχέσεις, Διαφήμιση, Χτίσιμο επαγγελματικού προφίλ, Μεταγοραστική εξυπηρέτηση, Μέτρηση της απόδοσης.

Μία καλή αρχή είναι να απαντήσει και να καταγράψει με σαφήνεια για κάθε τομέα: Τι έκανα που πρέπει να συνεχίσω να κάνω; Τι είναι αυτό που πρέπει να κάνω ο ίδιος και ποιες είναι οι αρμοδιότητες εκείνες που μπορώ να αναθέσω σε άλλους; Τι έκανα που πρέπει να σταματήσω να κάνω, Τι δεν έκανα που πρέπει να ξεκινήσω να κάνω; και στην συνέχεια να αναπτύξει και να εφαρμόσει ένα σχέδιο σταδιακής υλοποίησης.

Όλα τα παραπάνω χρειάζεται να γίνονται υπό το πρίσμα της απλοποίησης των διαδικασιών και μέσω χρονικού προγραμματισμού, με τελικό στόχο ο ασφα-



λιστικός σύμβουλος να γνωρίζει, να αξιολογεί τα επείγοντα και τα σημαντικά, αξιοποιώντας τον χρόνο του σε παραγωγικές δραστηριότητες που θα του φέρουν τα επιθυμητά αποτελέσματα

Παρά την μεγάλη διείσδυση των τεχνολογικών εργαλείων για αποτελεσματική οργάνωση οι παλιές «χειροκίνητες» και «χειρονακτικές» προσεγγίσεις δεν εγκαταλείπονται εύκολα, όμως η οργάνωση του ασφαλιστικού συμβούλου σήμερα δεν νοείται χωρίς την χρήση της τεχνολογίας.

Η ανθρώπινη επαφή και τα αποτελέσματα μπορούν να συμβαδίσουν και να ενισχυθούν με την βοήθεια της τεχνολογικής ανάπτυξης. Στην υπηρεσία της υψηλής ανθρώπινης προσφοράς, η υψηλή τεχνολογία είναι ένα πρόσθετο και ζωτικής σημασίας μέσο.

Μια τέτοια οργάνωση εργασιών μπορεί να φτάσει σε εξαιρετικά επίπεδα ειδικά εάν η εταιρεία που συνεργάζεται ή και η επιχειρηματική μονάδα, έχουν αναπτύξει μηχανισμούς προς την κατεύθυνση αυτή.

Για παράδειγμα με ένα σύστημα διαχείρισης (CRM – Customer Relationship Management) μπορούν να ιεραρχηθούν και να εκτελεστούν πολλές από τις ενέργειες που στοχεύουν στην καλλιέργεια

προσωπικών σχέσεων με τον κάθε πελάτη ξεχωριστά, βοηθώντας μας να γνωρίζουμε στοιχεία για την μέχρι τώρα συνεργασία μας μαζί του, τις ανάγκες αλλά και τις προτιμήσεις του και να μπορούμε να τον εξυπηρετήσουμε με ταχύτητα, αξιοπιστία και αποτελεσματικότητα τηρώντας όλες τις επαγγελματικές μας δεσμεύσεις.

Βεβαίως είναι αντιληπτό ότι η οργάνωση δεν αποτελεί εφάπαξ εργασία και χρειάζεται στοχευμένη συχνή επαναξιολόγηση και αναβάθμιση.

Τα οφέλη της αποτελεσματικής οργάνωσης είναι πολλαπλά σε Ψυχολογικό επίπεδο παράδειγμα (η αίσθηση ότι

ολοκληρώνονται οι εργασίες και αξιοποιείται σωστά ο χρόνος), Προσωπική ανάπτυξη, Αποτελεσματικότητα, Ισχυρό επαγγελματικό προφίλ, Ελεύθερος χρόνος και φυσικά Ποιότητα ζωής.

Ένα καλά οργανωμένο μυαλό, μια καλά οργανωμένη επιχείρηση, θα προσθέσει αξία που θα φτάσει μέχρι τον τελευταίο αποδέκτη. Τον ΑΝΘΡΩΠΟ ασφαλιστικό σύμβουλο και τον ΑΝΘΡΩΠΟ ασφαλιζόμενο.

Η οργάνωση από μόνη της δεν παράγει αποτελέσματα, η δράση είναι αυτή που κάνει τα πράγματα να συμβαίνουν και η οργανωμένη δράση σίγουρα μεγιστοποιεί τα αποτελέσματα.

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

Ο Παναγιώτης Κατσαϊδώνης γεννήθηκε στα Χάνια Νεμούτας της Αρχαίας Ολυμπίας. Είναι 47 ετών, παντρεμένος, με δύο παιδιά 3 και 7 ετών. Ξεκίνησε την καριέρα του υπηρετώντας με επαγγελματισμό την ασφαλιστική ιδέα το 1987 στην ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ. Το 1991 έγινε προϊστάμενος ομάδας και το 2007 Διευθυντής γραφείου. Μέχρι σήμερα έχει δημιουργήσει ένα ακόμα γραφείο παραγωγής και δραστηριοποιεί σε τρεις διαφορετικές περιοχές. Στην Καλλιθέα, το Χαϊδάρι και το Λαύριο. Παράλληλα ίδρυσε την εταιρία πληροφορικής PKDATA, με στόχο την αναβάθμιση αλλά και τον εκσυγχρονισμό των επαγγελματιών και των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον ασφαλιστικό χώρο για την αποδοτικότερη λειτουργία τους και την αύξηση των αποτελεσμάτων τους. Η υπηρεσία της υψηλής τεχνολογίας μέσω της υψηλής ανθρώπινης προσφοράς είναι η φιλοσοφία που διακρίνει όλες τις συνεργασίες του αλλά και την ζωή του γενικότερα.



Νέο προϊόν για τα φαρμακεία



Σχετικά με τον όμιλο AXA

Ο όμιλος AXA είναι ηγέτης στον κλάδο κάλυψης χρηματοοικονομικών κινδύνων. Οι εργασίες του ομίλου είναι διεσπαρμένες γεωγραφικά, με βασικές λειτουργίες στην Ευρώπη, τη Βόρεια Αμερική, την Ασία και τον Ειρηνικό. Για το 2008 τα έσοδα ανήλθαν στα 91,2 δισ. € και τα προσαρμοσμένα κέρδη στα 3,7 δισ. €. Στις 31 Δεκεμβρίου 2008 η AXA είχε 981 δισ. € κεφάλαια υπό διαχείριση.

Η κοινή μετοχή της AXA είναι εισηγμένη και διαπραγματεύεται με το σύμβολο της AXA στο Χρηματιστήριο του Παρισιού και με μορφή American Depositary Share στο Χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης.

Η AXA Ασφαλιστική, τηρώντας τη δέσμευσή της να βρίσκεται αξιόπιστα δίπλα σε κάθε επαγγελματία, εμπλουτίζει τα προγράμματα εξασφάλισης επιχειρήσεών της με το πρόγραμμα «Φαρμακείο», ένα πρόγραμμα που σχεδιάστηκε ειδικά για τους φαρμακοποιούς. Το πρόγραμμα αποτελεί το πρώτο μιας προσπάθειας προσέγγισης των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων, οι οποίες αποτελούν και τη ραχοκοκαλιά της ελληνικής οικονομίας. Στόχος μας είναι η όσον το δυνατόν πληρέστερη και ολοκληρωμένη προσέγγιση μίας μεγάλης κατηγορίας επιχειρήσεων, των φαρμακείων, προσφέροντάς τους δυναμικές λύσεις προστασίας.

Πρόκειται για ένα σύγχρονο πρόγραμμα ασφάλισης που καλύπτει όχι μόνο την ίδια την επιχείρηση από τον κίνδυνο πυρκαγιάς, κλοπής, φυσικών καταστροφών, τρομοκρατικών ενεργειών κ.λπ., αλλά και προσωπικά τον ιδιοκτήτη της από την ευθύνη του έναντι τρίτων ή και την απώλεια σημαντικών εγγράφων, όπως οι συνταγές.

Όλες οι καλύψεις που προσφέρονται αποτελούν ένα ενιαίο ασφαλιστήριο με απλές και κατανοητές έννοιες.

Το πρόγραμμα προσφέρει ένα μεγάλο εύρος καλύψεων και παροχών, όπως περιγράφονται παρακάτω:

- Συνταγών και επιταγών.
- Αστική ευθύνη του φαρμακοποιού ως εργοδότη.
- Αστική ευθύνη του φαρμακοποιού προς τρίτους, σε περίπτωση που λόγω πράξης ή και παράλειψης από αμέλεια προξενήσει σωματικές βλάβες από την εξάσκηση του επαγγέλματός του.
- Γενική αστική ευθύνη.
- Οικονομική ενίσχυση σε περίπτωση ζημιάς.
- Αλλοίωση προϊόντων εντός ψυγείου.
- Ληστεία ταμείου (hold-up).
- Πυρκαγιά / κεραυνός / πυρκαγιά από δάσος.
- Καπνός.
- Έκρηξη.
- Κάλυψη βραχυκυκλώματος.
- Ζημιές από πυρκαγιά.
- Φυσικά φαινόμενα (όπως καταιγίδα, θύελλα, πλημμύρα, χιόνι, χαλάζ, παγετός).
- Πτώση δέντρων / στύλων.
- Καθίζηση και κατολίσθηση.
- Θραύση και διαρροή σωληνώσεων.
- Κλοπή περιεχομένου και ζημιές από κλοπή.
- Τρομοκρατικές ενέργειες, στάσεις, απεργίες.
- Κακόβουλες πράξεις, βανδαλισμοί.
- Πτώση αεροσκαφών και πρόσκρουση οχημάτων.
- Θραύση καθρεπτών, τζαμιών.
- Θραύση επιγραφής (σταυρού).
- Αποκομιδή συντριμμάτων.
- Φύλαξη φαρμακείου μετά τη ζημιά.
- Κάλυψη εξόδων μεταστέγασης και μεταφοράς του περιεχομένου.
- Έξοδα αδειών και μελετών.
- Σεισμός, ως προαιρετική κάλυψη.

ING Young για Ιατρική Φροντίδα Νέων



Οι νέοι ηλικίας από 18 έως 25 ετών διανύουν μια πολύ δημιουργική περίοδο της ζωής τους, διότι θέτουν τις βάσεις για το μέλλον τους. Αυτή η περίοδος έχει ιδιαίτερες ανάγκες και απαιτήσεις. Για την κάλυψη αυτών των αναγκών, η ING Ελλάδος δημιούργησε το ING Young «Ιατρική Φροντίδα Νέων», ένα σύγχρονο πρόγραμμα εξωνοσομειακής περίθαλψης, το οποίο δημιουργήθηκε για να καλύπτει τις ανάγκες των νέων ηλικίας από 18 έως και 25 ετών. Βασικό πλεονέκτημα του συγκεκριμένου προγράμματος είναι ότι το μηνιαίο κόστος διαμορφώνεται από 14 έως και 20 ευρώ.

Με το πρόγραμμα αυτό η ING προσφέρει επίσης διαγνωστικές εξετάσεις, επισκέψεις σε γιατρούς, ιατροφαρμακευτικά έξοδα, εκπώσεις σε συγκεκριμένες παροχές, καθώς και πολλά ακόμη επί πλέον προνόμια.

Η ING, με μια απλή ενημερωτική συνάντηση με έναν από τους εξειδικευμένους ασφαλιστικούς συμβούλους της για το πρόγραμμα «Ιατρική Φροντίδα Νέων», δίνει τη δυνατότητα σε όλους να αποκτήσουν εντελώς ΔΩΡΕΑΝ δύο (2) εισιτήρια στα VILLAGE CINEMAS, ενώ με την αγορά του προγράμματος συμμετέχουν σε κλήρωση με απίθανα δώρα.

AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

Νέο πρόγραμμα ασφάλισης κατοικίας

Η εταιρεία AIGAION σχεδίασε ένα νέο, καινοτόμο, ευέλικτο και ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλισης για τις κατοικίες, με την ονομασία AIGAION ΚΑΤΟΙΚΙΑ ΕΥΕΛΙΚΤΟ.

Καινοτόμο και ευέλικτο, χαρακτηρίζεται γιατί ο ασφαλιζόμενος έχει τη δυνατότητα να διαμορφώσει ο ίδιος το πακέτο καλύψεων που ανταποκρίνονται στις ανάγκες του· δηλαδή, του προτείνονται ομοειδείς ασφαλιστικές καλύψεις, οι οποίες είναι χωρισμένες σε ομάδες και ο ασφαλισμένος επιλέγει αυτές που τον ενδιαφέρουν, ώστε να διαμορφώσει το δικό του πακέτο και, μάλιστα, με ή χωρίς απαλλαγές σε βασικές καλύψεις, όπως ζημιές από καιρικά φαινόμενα, πλημμύρα, διαρροή νερού από σωληνώσεις (ύδρευσης, αποχέτευσης, κλιματισμού, θέρμανσης), κλοπής από διάρρηξη κ.λ.π.

Ολοκληρωμένο είναι διότι:

- παρέχει όλες τις ασφαλιστικές καλύψεις που έχει ανάγκη το σύγχρονο σπίτι,
- ο υπολογισμός της ασφαλιζόμενης αξίας για το κτήριο και το περιεχόμενο γίνεται σύμφωνα με τα τετραγωνικά μέτρα και το είδος της κατασκευής του κτιρίου, σε αξία καινούργιων,
- ο ασφαλιζόμενος συμπληρώνει απλό και κατανοητό ερωτηματολόγιο (πρόταση ασφάλισης),
- οι όροι του ασφαλιστηρίου συμβολαίου είναι σε απλή, κατανοητή γλώσσα με τις λιγότερες εξαιρέσεις.

Και όλα αυτά, με ανταγωνιστικά ασφάλιστρα και τρόπους εξόφλησης που θα επιλέξει ο ασφαλιζόμενος (δόσεις, πιστωτική κάρτα κ.λπ.).

Το πρόγραμμα AIGAION ΚΑΤΟΙΚΙΑ ΕΥΕΛΙΚΤΟ διατίθεται ήδη στην αγορά. Για περισσότερες πληροφορίες και λεπτομερή ενημέρωση απευθυνθείτε στο δίκτυο πωλήσεων της εταιρείας σε όλη την Ελλάδα.

Anesis Car Services: η νέα διάσταση της ασφάλισης αυτοκινήτου



Η Groupama Φοίνιξ Ασφαλιστική δίνει νέα διάσταση στην ασφάλιση αυτοκινήτου με το Anesis Car Services, ένα μοναδικό στην ελληνική αγορά πακέτο 7 δωρεάν υπηρεσιών που εντάσσονται πλέον στα συμβόλαια αυτοκινήτου που προτείνει. Ο κ. Patrick Savre, διευθυντής του κλάδου Αυτοκινήτου της Groupama Φοίνιξ, δηλώνει σχετικά: «Σκοπός μας είναι να προσφέρουμε πλήρη και έμπρακτη στήριξη στους ασφαλισμένους μας σε περίπτωση ζημιάς. Να τους ανακουφίσουμε από μια ταλαιπωρία, αναλαμβάνοντας για λογαριασμό τους τις δυσάρεστες υλικές συνέπειες του -μικρού ή μεγάλου- ατυχήματος. Με άλλα λόγια, να είμαστε σίγουρα δίπλα τους, σύμφωνα με τη δέσμευσή

μας». Το Anesis Car Services της Groupama Φοίνιξ περιλαμβάνει: 1) προτεραιότητα στο συνεργείο, 2) γραπτή εγγύηση επισκευής, 3) εσωτερικό και εξωτερικό καθαρισμό του αυτοκινήτου πριν από την παράδοσή του, 4) τεχνικό έλεγχο 20 σημείων, 5) απευθείας πληρωμή της επισκευής από τη vGroupama Φοίνιξ, 6) αντικατάσταση με νέο όχημα καθ' όλη τη διάρκεια της επισκευής, αλλά και 7) παραλαβή του οχήματος προς επισκευή από το σημείο που θα οριστεί από τον πελάτη και επιστροφή στο σημείο όπου επιθυμεί.

Όλες οι παραπάνω υπηρεσίες, οι οποίες προσφέρονται μέσω ενός δικτύου εγκεκριμένων επαγγελματιών, είναι ήδη διαθέσιμες στην Αττική, ενώ θα λειτουργούν

πλήρως και στην υπόλοιπη χώρα από τις αρχές του 2010.

• Με αφορμή την παρουσίαση του Anesis Car Services, η Groupama Φοίνιξ διοργανώνει από τις 7 Νοεμβρίου έως και τις 14 Δεκεμβρίου 2009 διαγωνισμό όπου 3 τυχεροί θα έχουν τη δυνατότητα να κερδίσουν με κλήρωση 3 Renault Twingo. Δεδομένου ότι η Groupama Φοίνιξ αποτελεί πλέον επίσημο χορηγό της ΠΑΕ Ολυμπιακός, η έναρξη και η λήξη του διαγωνισμού θα διεξαχθούν στο γήπεδο Καραϊσκάκη. Αλλά και ενδιάμεσα, στο πλαίσιο ειδικών δρώμενων σε πολλά κεντρικά σημεία της Αθήνας, θα μοιραστούν έντυπα για την ενημέρωση και συμμετοχή του κοινού.

Νέα ασφαλιστικά προϊόντα από την Post Insurance

Τέσσερα νέα ασφαλιστικά προϊόντα θα διαθέσει στην αγορά η μεσιτική ασφαλιστική εταιρεία Post Insurance, θυγατρική του Ταχυδρομικού Ταμιευτηρίου και των ΕΛΤΑ. Όπως αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση, με τη διάθεση των νέων προϊόντων Ασφάλιση Οχήματος, Στεγαστικά - Credit Life (μόνο για δανειολήπτες), Καταναλωτικά - Credit Life (μόνο για δανειολήπτες) και Πυρός Ενυπόθηκων Δανείων (μόνο για δανειολήπτες) η οικογένεια προϊόντων της Post Insurance (Post) αριθμεί συνολικά επτά πακέτα ασφάλισης.

Ήδη από τον περασμένο Σεπτέμβριο έχει ξεκινήσει η διάθεση τριών προϊόντων στο δίκτυο ΤΤ και ΕΛΤΑ: Ασφάλιση κατοικίας, Εγγυημένο Δημιουργίας κεφαλαίου (σύνταξη-παιδικό) και Επενδυτικό Δημιουργίας κεφαλαίου (σύνταξη-παιδικό). Σκοπός της εταιρείας (στην οποία το Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο

συμμετέχει κατά 50% συν 1 μετοχή και τα ΕΛΤΑ με το υπόλοιπο ποσοστό) είναι να διαθέτει ασφαλιστικά προϊόντα από το δίκτυο του Ταχυδρομικού Ταμιευτηρίου και των ΕΛΤΑ. Όπως αναφέρεται στη σημαντική ανακοίνωση, αξιοποιώντας το ευρύτατο υπάρχον δίκτυο του Ταχυδρομικού Ταμιευτηρίου και των ΕΛΤΑ, η νέα ασφαλιστική - μεσιτική εταιρεία συγκεντρώνει μια πολύ σημαντική δύναμη, που φιλοδοξεί να αναδείξει την Post Insurance στην πρώτη δύναμη στην Ελλάδα ως φορέα τραπεζικών και ασφαλιστικών εργασιών. Σταδιακά, ολοκληρώνεται η διασύνδεση του δικτύου των δύο οργανισμών, δηλαδή των 840 καταστημάτων των ΕΛΤΑ και των 146 του Τ.Τ., φτάνοντας συνολικά στα 985 σημεία διάθεσης σε όλη τη χώρα.



Δύο νέα προγράμματα εγγυημένης σύνταξης διαθέτει πλέον η ΑΤΕ Ασφαλιστική μέσω του δικτύου των 500 καταστημάτων της ΑΤΕbank.

Το «ΑΤΕ Σύνταξη-Ενιαίου Ασφαλιστρίου» και το «ΑΤΕ Σύνταξη-Τμηματικών Ασφαλιστρίων» είναι δύο ευέλικτα και ιδιαίτερα ανταγωνιστικά αποταμιευτικά προγράμματα, τα οποία εξασφαλίζουν στον ασφαλισμένο:

- εγγυημένη απόδοση και καταβολή ισόβιας μηνιαίας σύνταξης ή
- εφάπαξ καταβολή του ασφαλισμένου κεφαλαίου ή ακόμα και
- συνδυασμό εφάπαξ καταβολής ασφαλισμένου κεφαλαίου και ισόβιας μηνιαίας σύνταξης.

Η διαδικασία προώθησης των δύο νέων συνταξιοδοτικών προγραμμάτων είναι ιδιαίτερα απλοποιημένη και φιλική στον πελάτη, ενώ η έκδοση των συμβολαίων ακολουθεί το πρότυπο τυποποίησης EN ISO 9001: 2008.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η ΑΤΕ Ασφαλιστική διαθέτει ήδη, μέσω του δικτύου των καταστημάτων ΑΤΕbank, μία πλήρη δέσμη τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων που διακρίνονται για την τυποποίηση και την αυτοματοποίηση που παρέχουν στον πελάτη:

Νέα συνταξιοδοτικά προγράμματα Bancassurance

- Ομαδική Ασφάλιση Δανειοληπτών ΑΤΕbank.
- ΑΤΕ Προστασία Δανειολήπτη.
- Ασφάλιση Αυτοκινήτων.
- ΑΤΕ Διασφάλιση Δανείου.
- ΑΤΕ Εφάπαξ Ασφάλιση.
- ΑΤΕ Υγεία.
- Super Επαγγελματική Στέγη.
- Full Cover Κατοικία.
- ΑΤΕ Στέγη.

Αναφορικά με το παραπάνω θέμα, ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, κ. Αναστάσιος Παπανικολάου, δήλωσε:

«Η παροχή σύγχρονων ευέλικτων ασφαλιστικών προϊόντων με χαμηλό κόστος α-

ποτελεί κεντρική επιδίωξη της στρατηγικής μας. Στο πλαίσιο αυτό η ΑΤΕ Ασφαλιστική με τα προϊόντα Bancassurance επιδιώκει την ενεργοποίηση του δικτύου της ΑΤΕbank και την κάλυψη των ασφαλιστικών αναγκών των περισσότερων από δύο εκατομμύρια πελατών της τράπεζας. Τόσο τα συνταξιοδοτικά προγράμματα, που πρόσφατα δημιουργήσαμε, όσο και τα νέα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα που βρίσκονται στην τελική φάση του σχεδιασμού τους, αποτελούν για την ΑΤΕ Ασφαλιστική ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και στοιχείο διαφοροποίησης, που της επιτρέπει να βρεθεί ακόμα πιο κοντά στον σύγχρονο άνθρωπο... ό,τι κι αν τύχει».



NTALIANH ΕΠΕ

ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟΥ 45 ♦ Τ.Κ. 54625

ΤΗΛ.2310542202 ♦ FAX.2310526091

e-mail: daliani@daliani-insurance.gr ♦ www.daliani-insurance.gr

BUCURESTI: BLVD CAROL 59 ♦ ROMANIA

TEL. 004031-4251406 ♦ e-mail: daliani.asigurari@gmail.com



Τσεκάπ και το Σάββατο

Στην επέκταση της λειτουργίας του τμήματος προληπτικού ελέγχου (check-up) και το Σάββατο, από τις 9.00 το πρωί μέχρι τις 13.00 το μεσημέρι, προχώρησε το νοσοκομείο ΥΓΕΙΑ, με γνώμονα τη συνεχή και ποιοτική εξυπηρέτηση των ασθενών του και, κυρίως, των εργαζομένων και των επιχειρηματιών που δεν μπορούν ή δεν επιθυμούν να απουσιάσουν από την εργασία τους. Στους σύγχρονους εξοπλισμένους με την τελευταία λέξη της ιατρικής τεχνολογίας χώρους του τμήματος διενεργείται ολοκληρωμένος προσυμπτωματικός έλεγχος σε διάστημα περίπου τριών (3) ωρών. Όλα τα απαραίτητα για τον έλεγχο ιατρικά τμήματα είναι συγκεντρωμένα στον ίδιο χώρο και υπάρχει απόλυτος προγραμματισμός και συντονισμός, ώστε να ελαχιστοποιούνται τα διαστήματα άσκοπης αναμονής μεταξύ δύο εξετάσεων. Έτσι, τα αποτελέσματα του check-up δίνονται στον ενδιαφερόμενο ή στο γιατρό του μέσα σε τρεις (3) ημέρες, μαζί με ιατρική έκθεση για την κατάσταση της υγείας του από εξειδικευμένο ιατρό παθολόγο και συγκεκριμένες οδηγίες, εάν και εφόσον χρειάζονται. «Στόχος μας είναι να ικανοποιήσουμε τις ολοένα αυξανόμενες ανάγκες των ασθενών μας, παρέχοντας πιο ευέλικτα και διευρυμένα ωράρια λειτουργίας σε ένα από τα σημαντικότερα τμήματα του νοσοκομείου μας» δήλωσε ο γενικός διευθυντής του ΥΓΕΙΑ, κ. Ανδρέας Καρταπάνης.

Νέες επενδύσεις 6 εκατ. ευρώ

Τη νέα εποχή ανάπτυξης και τη στρατηγική στόχευση του Ομίλου Ευρωκλινικής για συνεχή αναβάθμιση της ποιότητας των προσφερόμενων υπηρεσιών υγείας σηματοδοτούν οι επενδύσεις ύψους 6 εκατ. ευρώ για εγκατάσταση νέου ιατροτεχνολογικού εξοπλισμού και οι εκτεταμένες εργασίες ανακαίνισης και αναβάθμισης των εγκαταστάσεων της Ευρωκλινικής Αθηνών και Ευρωκλινικής Παίδων. Ο νέος προηγμένος τεχνολογικός εξοπλισμός που τίθεται στη διάθεση των ασθενών του ομίλου περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, νέο αξονικό τομογράφο, νέο στεφανιογράφο, ψηφιακό μαστογράφο, καθώς και δύο νέα τηλεχειριζόμενα ακτινοσκοπικά συστήματα, ένα στην Ευρωκλινική

Αθηνών και ένα στην Ευρωκλινική Παίδων. Ειδικότερα ο νέος αξονικός τομογράφος της Ευρωκλινικής είναι ο 1ος στην Ελλάδα και ο 4ος στην Ευρώπη που, μεταξύ άλλων, πραγματοποιεί 128 τομές, ελαχιστοποιεί το χρόνο της εξέτασης, εκπέμπει μικρότερη δόση ακτινοβολίας, ενώ εκτός των κλασικών εξετάσεων προσφέρει τη δυνατότητα πραγματοποίησης και πλήθους άλλων εξετάσεων, όπως αξονικές στεφανιογραφίες, αγγειογραφίες, φλεβογραφίες, εικονικές ενδοσκοπήσεις και οδοντιατρικές απεικονίσεις. Ο νέος στεφανιογράφος, καρδιοαγγειογραφικό συγκρότημα άμεσης ψηφιακής λήψης, πραγματοποιεί όλο το φάσμα της σύγχρονης επεμβατικής καρδιολογίας, ενώ παρέχει τη δυνατότητα ηλεκτροφυσιολογικής

λογικής πλοήγησης σε πραγματικό χρόνο και τεχνολογία RF Ablation για πρώτη φορά στην Ελλάδα. Παράλληλα, ο νέος στεφανιογράφος προσφέρει απεικονίσεις υψηλότερης ποιότητας, επιτρέπει τη διεξαγωγή περιστροφικής στεφανιογραφίας που απεικονίζει τρισδιάστατες εικόνες (3D), ενώ η εκπεμπόμενη ακτινοβολία είναι μειωμένη κατά 90%. Τέλος, ο νέος ψηφιακός μαστογράφος της Ευρωκλινικής Αθηνών προσφέρει υψηλή ηλεκτρονική ανάλυση όλων των ανατομικών δομών του μαστού, καθώς και των επιπρόσθετων στοιχείων, γεγονός που επιτρέπει την έγκαιρη και έγκυρη ανακάλυψη πιθανών ύποπτων αλλοιώσεων.



Τόνια Πέτροβιτς, υπεύθυνη Δημοσίων Σχέσεων HSBC, Απόστολος Παπαναγιώτου, διευθυντής Ανάπτυξης Προϊόντων HSBC, Γεώργιος Βελιώτης, αντιπρόεδρος Δ.Σ. Ομίλου Ευρωκλινικής, Τάκης Γιαννίρης, διευθύνων σύμβουλος Ομίλου Ευρωκλινικής, Δημήτρης Πολίτης, διευθύνων σύμβουλος – Head of Global Banking HSBC, Χριστίνα Ταμπουρέα, διευθύντρια Marketing & Επικοινωνίας Ομίλου Ευρωκλινικής, Στέφανος Παπαδημητρίου, οικονομικός διευθυντής Ομίλου Ευρωκλινικής.

Παράλληλα, όμως, με την εγκατάσταση του νέου ιατροτεχνολογικού εξοπλισμού, σημαντικές ήταν οι επεμβάσεις και οι εργασίες ανακαίνισης που υλοποιήθηκαν στους χώρους της Ευρωκλινικής Αθηνών και της Ευρωκλινικής Παίδων.

Οι εργασίες πραγματοποιήθηκαν στους ισόγειους χώρους της Ευρωκλινικής Α-

θηνών και της Ευρωκλινικής Παίδων, όπου οι παρεμβάσεις ήταν καθολικές. Από τις εισόδους μέχρι τα γκισέ του προσωπικού, τα ιατρεία και τα εργαστήρια, οι χώροι απέκτησαν νέα εικόνα με την αξιοποίηση νέων μοντέρνων υλικών και επίπλων, ενώ ανανεώθηκε και η εξωτερική και εσωτερική σήμανση.

Συνεργασία HSBC και Ευρωκλινικής

Τη συνεργασία τους με τον νέο καταθετικό λογαριασμό Feel Good εγκαινίασαν η τράπεζα HSBC και η Ευρωκλινική. Πρόκειται για τρεχούμενο λογαριασμό που προσφέρει ένα ολοκληρωμένο, αποτελεσματικό και ποιοτικό πρόγραμμα υγείας, μέσω του οποίου μπορεί κανείς να απολαύσει πολυτίμες και ξεχωριστές ιατρικές υπηρεσίες. Ο λογαριασμός παρέχεται με κυμαινόμενο επιτόκιο συνδεδεμένο με το επιτόκιο της ΕΚΤ -0,50%, χωρίς να απαιτείται κάποιο ελάχιστο ποσό κατάθεσης για το άνοιγμα και την τήρησή του. Ο καταθετικός λογαριασμός «Feel Good» ξεχωρίζει από τα αντίστοιχα προϊόντα της αγοράς τόσο για τις σημαντικές εκπτώσεις που προσφέρει σε ιατρικές επισκέψεις, διαγνωστικές εξετάσεις, δερματολογικές θεραπείες (αισθητικές και ιατρικές), έξοδα νοσηλείας, αλλά και λόγω της μοναδικής συνεργασίας με την παιδιατρική κλινική του Ομίλου Ευρωκλινικής (Ευρωκλινική Παίδων), προσφέροντας έτσι την καλύτερη δυνατή περίθαλψη στα παιδιά. Όλα τα προνόμια προσφέρονται με ιδιαίτερα χαμηλή συνδρομή για 2 ολόκληρα χρόνια, και χωρίς καμία επιβάρυνση για τα παιδιά έως 17 ετών. Ο λογαριασμός «Feel Good» καθιστά τον κάτοχό του μέλος δύο ομίλων, απολαμβάνοντας την τεχνογνωσία και εξειδίκευση σε υπηρεσίες και προϊόντα που διατίθενται τόσο από την HSBC όσο και από την Ευρωκλινική, τόνισε ο Απόστολος Παπαναγιώτου, Senior Customer Proposition Manager της HSBC Ελλάδος, ενώ στο ίδιο μήκος κύματος η κ. Χριστίνα Ταμπουρέα, διευθύντρια Marketing & Επικοινωνίας του Ομίλου Ευρωκλινικής, επισήμανε ότι η συνεργασία με την HSBC δίνει ιδιαίτερα προνόμια και παροχές σε κάθε αποδέκτη, προσφέροντας ένα ολοκληρωμένο πακέτο υπηρεσιών σε ένα ολοκληρωμένο σύστημα υγείας.



**Ακόμη και το αυτοκίνητό σας, σας εγκαταλείπει...
η Inter Partner Assistance
ποτέ.**

Προγράμματα Οδικής Βοήθειας



Η ΑΤΕ Ασφαλιστική συνεχίζει την υψηλή κερδοφορία της και στο 9μηνο του 2009 με παράλληλη αύξηση των εργασιών της, γεγονός που επιβεβαιώνει τη σταθερή πορεία ανάπτυξής της, με γνώμονα πάντα την υπεράσπιση των συμφερόντων των ασφαλισμένων, των μετόχων της και των εργαζομένων.

Ειδικότερα:

1. Τα ενοποιημένα αποτελέσματα προ φόρων του ομίλου της ΑΤΕ Ασφαλιστικής ανήλθαν σε 10,8 εκατ. ευρώ έναντι 0,4 εκατ. ευρώ το εννεάμηνο του περσινού έτους. Τα καθαρά κέρδη μετά από φόρους ανήλθαν σε 7,7 εκατ. ευρώ, έναντι 0,2 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περσινή περίοδο.
2. Τα καθαρά κέρδη προ φόρων της εταιρείας ανήλθαν σε 10 εκατ. ευρώ έναντι ζημίας 0,3 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περσινή περίοδο, ενώ τα καθαρά κέρδη μετά φόρων διαμορφώθηκαν σε 7 εκατ. ευρώ έναντι ζημιών 0,5 εκατ. ευρώ το εννεάμηνο του περσινού έτους.
3. Η ΑΤΕ Ασφαλιστική σημείωσε στο εν-

Υψηλή κερδοφορία και κατά το 9μηνο του 2009

νεάμηνο του 2009 αύξηση κατά 9,6% στην παραγωγή ασφαλιστών, φτάνοντας στα 156 εκατ. ευρώ έναντι 142,3 εκατ. ευρώ της αντίστοιχης περσινής περιόδου.

4. Το σύνολο των αποζημιώσεων που κατεβλήθη σε πελάτες της ανήλθε στα 93 εκατ. ευρώ έναντι 82,6 εκατ. ευρώ (αύξηση: 12,5%).

5. Οι λειτουργικές δαπάνες παρουσίασαν μείωση της τάξης των 14,4%, φθάνοντας στα 29,7 εκατ. ευρώ, έναντι 35 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περυσινή περίοδο, η οποία συμπεριλάμβανε την έκτακτη επιβάρυνση των 3,4 εκατ. ευρώ, από παρακρατούμενους φόρους προηγούμενων ετών.

6. Η καθαρή θέση της εταιρείας βελτιώθηκε σημαντικά και ανήλθε στα 56,7 εκατ. ευρώ έναντι 23,1 εκατ. ευρώ που ήταν κατά τις 31.12.2008. Αυτό οφείλεται αφ' ενός στην υψηλή κερδοφορία της περιόδου και αφ' ετέρου στη θετική αποτί-

μηση του επενδυτικού χαρτοφυλακίου της εταιρείας λόγω της διαρθρωτικής δομής του.

Η ΑΤΕ Ασφαλιστική βρίσκεται πάντα σε στενή συνεργασία με τη μητρική ΑΤΕbank, σκοπεύοντας να διαδραματίσει σημαντικό ρόλο στην ασφαλιστική αγορά. Με ιδιαίτερη έμφαση στο Bancassurance, στοχεύει στην ενεργοποίηση πωλήσεων ασφαλιστικών προϊόντων από το δίκτυο της ΑΤΕbank. Οι στόχοι που έχουν τεθεί, όπως η μείωση των δαπανών, η απλοποίηση διαδικασιών και η δημιουργία ευέλικτου σχήματος για την προώθηση νέων προϊόντων και υπηρεσιών τόσο για τον απλό άνθρωπο όσο και για τις επιχειρήσεις έχουν αρχίσει να αποδίδουν. Μέλημα είναι να καταστεί η ΑΤΕ Ασφαλιστική δύναμη εμπιστοσύνης με την ανάλογη κερδοφορία, όπως αρμόζει σε έναν μεγάλο οργανισμό.

Εξάλλου, στο πλαίσιο του εκσυγχρονισμού της, η εταιρεία υλοποιεί ευρύτατο πρόγραμμα τυποποίησης των διαδικασιών της (ISO) σε όλες τις εργασίες της.

Στις 16 Νοεμβρίου 2009 ο Ελληνικός Οργανισμός Πιστοποίησης (ΕΛΟΤ) πιστοποίησε ότι οι όλες οι Υπηρεσιακές Μονάδες της ΑΤΕ Ασφαλιστικής που δραστηριοποιούνται στις ασφαλίσεις Ζωής εξασφαλίζουν την πιστοποίησή τους κατά EN ΕΛΟΤ ISO 9001:2008, καθώς υιοθετούν στην καθημερινή λειτουργία τους το σύνολο των απαιτήσεων του συστήματος.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η ΑΤΕ Ασφαλιστική διαθέτει πιστοποίηση ποιότητας των εργασιών της κατά το Πρότυπο EN ΕΛΟΤ ISO 9001:2008 και σε άλλες υπηρεσιακές της μονάδες, όπως:

- Διεύθυνση Αγροτικών Ασφαλίσεων.
- Τμήμα Ασφαλίσεων Πληρωμάτων Πλοίων.
- Τμήμα Εκπαίδευσης Συνεργατών Πωλήσεων.

Πιστοποίηση εργασιών

• Τμήμα Διαχείρισης και Εκπαίδευσης Διοικητικών Υπαλλήλων.

Σύμφωνα με τον διευθύνοντα σύμβουλο της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Α. Παπανικολάου, «Με τη διεύρυνση της εφαρμογής του Προτύπου EN ΕΛΟΤ ISO 9001:2008 και στον Κλάδο Ασφάλισης Ζωής, αποδεικνύεται με τον πιο ουσιαστικό τρόπο ότι η ΑΤΕ Ασφαλιστική είναι σταθερά προσανατολισμένη στην παροχή υψηλού επιπέδου πιστοποιημένων υπηρεσιών, που την φέρνουν ακόμα πιο κοντά στις ανάγκες του σύγχρονου ανθρώπου. Για εμάς, η τυποποίηση της καθημερινής λειτουργίας της εταιρείας μας ταυτίζεται με τη στρατηγική εκσυγχρονισμού που εφαρμόζουμε και αποτελεί κεντρική μας προτεραιότητα. Ειδικά στον κλάδο των Αυτοκινήτων εντείνονται οι προσπάθειες για την τυποποίηση των διαδικασιών και την πιστοποίησή τους από τον ΕΛΟΤ, προκειμένου η εταιρεία να εκσυγχρονίσει και πιστοποιήσει το μεγαλύτερο μέρος των εργασιών της εντός του 2010».

βουλο της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Α. Παπανικολάου, «Με τη διεύρυνση της εφαρμογής του Προτύπου EN ΕΛΟΤ ISO 9001:2008 και στον Κλάδο Ασφάλισης Ζωής, αποδεικνύεται με τον πιο ουσιαστικό τρόπο ότι η ΑΤΕ Ασφαλιστική είναι σταθερά προσανατολισμένη στην παροχή υψηλού επιπέδου πιστοποιημένων υπηρεσιών, που την φέρνουν ακόμα πιο κοντά στις ανάγκες του σύγχρονου ανθρώπου. Για εμάς, η τυποποίηση της καθημερινής λειτουργίας της εταιρείας μας ταυτίζεται με τη στρατηγική εκσυγχρονισμού που εφαρμόζουμε και αποτελεί κεντρική μας προτεραιότητα. Ειδικά στον κλάδο των Αυτοκινήτων εντείνονται οι προσπάθειες για την τυποποίηση των διαδικασιών και την πιστοποίησή τους από τον ΕΛΟΤ, προκειμένου η εταιρεία να εκσυγχρονίσει και πιστοποιήσει το μεγαλύτερο μέρος των εργασιών της εντός του 2010».

Εντείνει τις προσπάθειές της στον κλάδο Ζωής η Ατλαντική Ένωση, ενισχύοντας τη φαρέτρα της με νέα προϊόντα. Προς την κατεύθυνση αυτήν, η εταιρεία πραγματοποίησε ημερίδα με θέμα «Σύγχρονη τεχνική πωλήσεων ασφαλείων Ζωής». Η ημερίδα πραγματοποιήθηκε αρχές Νοεμβρίου στο εκπαιδευτικό κέντρο της εταιρείας, στην αίθουσα «Νότης Λαπατάς», με προσκεκλημένο εισηγητή τον κ. Χρήστο Σταυρίδη, πρόεδρο του Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικών Σπουδών (Ι.ΧΟ.Σ)..

Κατά τη διάρκεια της ημερίδας αναλύθηκαν τα θέματα «Πώληση άμεση με εικόνες» και «Αποτελεσματικές τεχνικές και κλείσιμο της πώλησης», ενώ παράλληλα παρουσιάστηκαν και τα νέα προγράμματα της εταιρείας («Ατλαντική Σύμβαση»), τα οποία εισηγήθηκε η διευθύντρια του κλάδου Ζωής κ. Ιφιγένεια Αιλιανού.

Παράλληλα, παρουσιάστηκε η αναβάθμιση των προγραμμάτων ασφάλισης δανειοδοτούμενων ακινήτων από τον κ. Χρυσόστομο Κολιάρμο, διευθυντή κλάδου Περιουσίας.

Στο μεταξύ, συνεχίστηκε η ανοδική και συγχρόνως κερδοφόρα πορεία της εταιρείας, όπως πιστοποιούν τα αποτελέσματα εννεαμήνου.

Συγκεκριμένα, η παραγωγή ασφαλιστών του 9μηνου σημείωσε αύξηση 16,50% σε σύγκριση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα.

Ιδιαίτερα δυναμική εμφανίζεται η αύξηση στην παραγωγή και των εκτός αυτοκινήτου κλάδων. Ειδικότερα στον κλάδο Πυρός η αύξηση ανήλθε σε 13,50%, ενώ στις ασφαλίσεις ζωής τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα εμφανίζουν αύξηση 3,5%.

Αξίζει να επισημανθεί η εξαιρετική ανάπτυξη των ομαδικών ασφαλίσεων της εταιρείας κατά το εννεάμηνο, με νέα παραγωγή αυξημένη κατά 44,50% σε σχέση

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
 Αξιοπιστία και εξυπηρέτηση

Δυναμικά και στον κλάδο Ζωής

ση με το εννεάμηνο του 2008.

Το ανταγωνιστικό τιμολόγιο Αυτοκινήτου, τα καινούργια προϊόντα Ζωής και Σύμβασης και οι πολύ σημαντικές βελτιώ-

σεις στα πακέτα Πυρός προοιωνίζονται την ακόμη μεγαλύτερη βελτίωση των παραγωγικών αποτελεσμάτων με το κλείσιμο του έτους 2009.



Smart για τους νικητές του κλάδου Ζωής

Στα τέλη Νοεμβρίου η Ατλαντική Ένωση παρέδωσε δύο αυτοκίνητα μάρκας Smart στην εταιρεία ΟΥΒ, ως έπαθλο του διαγωνισμού κλάδου Ζωής. Τα αυτοκίνητα παρέδωσε ο δ/νων σύμβουλος της Ατλαντικής κ. Γ. Λαπατάς στον Administrator της ΟΥΒ HELLAS κ. Σταμάτη Γκούμα. Παρόντες στην τελετή παράδοσης ήταν, επίσης, οι κ. Α. Πατρόζος, Β. Μπακούσης, καθώς και οι νικητές του διαγωνισμού του μηνός Οκτωβρίου.

Οι νικητές του διαγωνισμού μηνός Οκτωβρίου ενώ παραλαμβάνουν τα αυτοκίνητα που κέρδισαν.

Απαραίτητη η ασφαλιστική μέριμνα για την ανάκληση προϊόντων

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη

Εξαιρετικά ενδιαφέρουσα ήταν η εσπερίδα που οργάνωσε ο Ελληνο-Ολλανδικός Σύνδεσμος, με την υποστηρικτική σύμπραξη της INTERAMERICAN και της AON Hellas, την Πέμπτη 26 Νοεμβρίου στο αμφιθέατρο των κεντρικών γραφείων της INTERAMERICAN.

Ο προσκεκλημένος ομιλητής κ. David Palmer, Executive Director - Crisis Management της AON M. Βρετανίας, ανέπτυξε το θέμα της ανάκλησης προϊόντων και της ασφαλιστικής κάλυψης για μόλυνση και ανάκληση προϊόντων σε εκπροσώπους επιχειρήσεων, ασφαλιστικούς πράκτορες, εκπροσώπους εταιρειών μελών του HeDA και σε στελέχη των χορηγών εταιρειών AON και INTERAMERICAN.

Η εκδήλωση άνοιξε με χαιρετισμό του κ. Μ. Μαρουλίδη, προέδρου του HeDA, και ακολούθησε εισαγωγή του Γ. Κώτσαλου, διευθύνοντος συμβούλου του ομίλου INTERAMERICAN, ο οποίος επεσήμανε την ανάγκη εξειδίκευσης της αγοράς και στους ασφαλιζομένους κινδύνους για προϊόντα, προσθέτοντας ότι «οι γενικές ασφαλίσεις ξεκινούν από την αστική ευθύνη αυτοκινήτου· όμως,



Από αριστερά: ο J. Harris, Executive Director, Specialty Products της AON UK, ο D. Palmer, Executive Director της AON UK, ο Γ. Κώτσαλος, CEO του ομίλου INTERAMERICAN, και ο J. Turner, πρόεδρος της AON Greece.

δεν σταματούν εκεί, αλλά στο άπειρο» και δίνοντας έμφαση στο ευρύτατο φάσμα των εκτός ζωής καλύψεων και στις νέες αγορές.

«Έχουν υπάρξει και στη χώρα μας περιστατικά εταιρειών που αντιμετώπισαν κρίση εξαιτίας προβληματικών προϊόντων και τούτο δηλώνει την αναγκαιότητα της ασφάλισης αναλόγων κινδύνων» παρατήρησε στην εισαγωγή του ο κ. Κώτσαλος.

Ο κ. David Palmer παρουσίασε τρόπους με τους οποίους ένα σωστά σχεδιασμένο ασφαλιστήριο ατυχηματικής ή κακόβουλης μόλυνσης προϊόντος ή/και ανάκλησης ελαττωματικού προϊόντος μπορεί να προσφέρει κάλυψη για τα έξοδα ανάκλησης, αντικατά-

στασης, αποκατάστασης του προϊόντος, καθώς και για την απώλεια κερδών που θα μπορούσε να προκύψει από τη συγκεκριμένη αιτία. Όπως τόνισε ο ομιλητής, η κάλυψη αυτή προστατεύει το εμπορικό όνομα κάθε εταιρείας παραγωγού προϊόντων, υπογραμμίζοντας τον επαγγελματισμό και ενισχύοντας την αξιοπιστία της έναντι των καταναλωτών.

Το ζήτημα της σωστής ασφαλιστικής κάλυψης, είπε εμφαντικά ο κ. Palmer, αφορά τόσο τις εταιρείες τροφίμων και ποτών, που συχνά αντιμετωπίζουν θέματα μόλυνσης, αλλοίωσης ή ελλιπούς αναγραφής πληροφοριών στην ετικέτα των προϊόντων τους, όσο και εταιρείες παραγωγής κάθε είδους προϊόντων που μπορεί να βρεθούν ελαττωματικά από κακή κατασκευή ή κακόβουλη ενέργεια – με αποτέλεσμα να κριθούν ακατάλληλα ή επικίνδυνα.

Συμπερασματικά, η σχολαστική προσέγγιση της ασφαλιστικής κάλυψης έναντι κινδύνων για προϊόντα αποτελεί ζήτημα προτεραιότητας για τις εταιρείες παραγωγής προϊόντων που θέλουν να προστατεύουν τη φήμη τους και να ενισχύουν τη σχέση εμπιστοσύνης με τον καταναλωτή.



σε το 2008, σκοπό έχει την παροχή υπηρεσιών υγείας σε παιδιά μεταναστών, Ρομά και απόρων οικογενειών. Η υποστήριξη παρέχεται με πόρους του ιδρύματος EUREKO ACHMEA FOUNDATION, το οποίο είναι κοινωφελές, χρηματοδοτούμενο κυρίως από τη EUREKO, μητρική της INTERAMERICAN.

Γιατροί του Κόσμου στο Λύρειο Παιδικό Ίδρυμα

Στο πλαίσιο της συνεργασίας της INTERAMERICAN με τους Γιατρούς του Κόσμου, πραγματοποιήθηκε το Σάββατο 21 Νοεμβρίου εμβολιασμός και εξέταση των παιδιών που φιλοξενούνται στο Λύρειο Παιδικό Ίδρυμα.

Η πρωτοβουλία αυτή εντάσσεται στο πρόγραμμα κοινωνικής υπευθυνότητας «Πράξεις

Ζωής» της INTERAMERICAN και ειδικά στον τομέα της φροντίδας της υγείας ευπαθών κοινωνικών ομάδων, και εκφράζει την προσπάθεια συνεργιών της εταιρείας με ΜΚΟ για την υποστήριξη ιδρυμάτων, όπως το Λύρειο.

Η χορηγική συνεργασία της INTERAMERICAN με τους Γιατρούς του Κόσμου, που ξεκίνη-

Πρώτη σε φήμη και στο Accountability Rating

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη

Η έρευνα Famous Brands της Tradelink Reputation Research, που διενεργείται και στην Ελλάδα βασιζόμενη στη διεθνή μεθοδολογία για τη διερεύνηση και διαχείριση της εταιρικής φήμης, ανέδειξε το 2008 και πάλι πρώτη σε φήμη μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών την INTERAMERICAN. Την ίδια διάκριση έχει αποσπάσει η INTERAMERICAN και κατά τα έτη 2005 και 2007 (η έρευνα πραγματοποιείται από το 2005). Βασικά κριτήρια στα Famous Brands για τις επιχειρήσεις αποτελούν η ποιότητα των παρεχόμενων προϊόντων και υπηρεσιών και η κοινωνική υπευθυνότητα.

Από τα στοιχεία της έρευνας, που διεξήχθη κατά το διάστημα Σεπτεμβρίου – Οκτωβρίου 2008, είναι αξιοσημείωτο ότι η πλειοψηφία του κοινού (79%) θεωρεί ότι επηρεάζει καθοριστικά την καλή φήμη μιας εταιρείας η κοινωνική υπευθυνότητά της.

Ειδικότερα, εκτιμάται ως πιο σημαντικός παράγοντας η παροχή προϊόντων και υπηρεσιών που σέβονται την υγεία και ασφάλεια του καταναλωτή (41%). Ο τομέας της υγείας αναδείχθηκε ως ο πλέον ευαίσθητος στην κοινωνική συνεισφορά των εταιρειών από το 36% του κοινού.

Η INTERAMERICAN, σε συνάφεια με την επιχειρησιακή δραστηριότητά της στην υγεία (ασφαλιστικά προγράμματα, σύστημα υγείας Medisystem και νοσηλευτικές υπηρεσίες), όπου έχει να παρουσιάσει υψηλό επίπεδο προϊόντων, υπηρεσιών και υποδομής, εστιάζει στον τομέα και με κοινωνικές πρωτοβουλίες μέσω συνεργασιών με οργανισμούς, κυρίως στο ζήτημα της πρόληψης. Έχει αναπτύξει ενέργειες με το Ινστιτούτο Κοινωνικής και Προληπτικής Ιατρικής, τους Γιατρούς του Κόσμου, την Ελληνική Εταιρεία



Ο κ. Γιώργος Κώτσαλος, διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN.

Μαστολογίας κ.ά. – στο πλαίσιο του ευρύτερου προγράμματος Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης «Πράξεις Ζωής», ενώ αξιοποιεί στην ίδια κατεύθυνση τις δυνατότητες της Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας της εταιρείας.

Τα αποτελέσματα της έρευνας για το 2009 θα ανακοινωθούν τον Φεβρουάριο 2010.

Πρώτη είναι όμως η Interamerican και στα αποτελέσματα του Accountability Rating Greece 2008. Την εμφανίζουν πρώτη μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών στη μέτρηση συγκεκριμένων δεικτών Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης και Λογοδοσίας (Επικοινωνία – Δημοσιότητα κοινωνικής υπευθυνότητας).

Πρόκειται για αξιολόγηση μεγεθών (και όχι για έρευνα γνώμης) με εξ αντικειμένου στοιχεία. Η λίστα αφορά μετρήσεις των 100 μεγαλύτερων, με βάση τον κύκλο εργασιών, ελληνικών επιχειρήσεων.

Η INTERAMERICAN βρίσκεται πάνω από πολλές επιχειρήσεις με μεγαλύτερο κύκλο εργασιών και πολύ υψηλότερο budget κοινωνικής υπευθυνότητας (46η – βαθμολογία 12,9).

Στη λίστα περιλαμβάνεται και η ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική (56η – βαθμολογία 11,6). Το Accountability Rating αποτελεί μια διεθνή πρωτοβουλία που μετράει ποσοτικά τον τρόπο με τον οποίο οι εταιρείες αναπτύσσουν και επικοινωνούν πρακτικές κοινωνικής υπευθυνότητας στο πλαίσιο της επιχειρηματικής δράσης τους.

Τα κύρια στοιχεία που αξιολογεί η συγκεκριμένη μεθοδολογία είναι τα εξής:

- Ο βαθμός στον οποίο οι εταιρείες έχουν ενσωματώσει υπεύθυνες πρακτικές στον τρόπο που ασκούν τη δραστηριότητά τους.
- Ο βαθμός στον οποίο οι εταιρείες λογοδοτούν προς τα ενδιαφερόμενα μέρη τους (stakeholders) και συνδιαλέγονται μαζί τους.
- Οι πραγματικές επιδράσεις που έχει η λειτουργία των εταιρειών στην αγορά, στην κοινωνία και στο φυσικό περιβάλλον όπου λειτουργούν.

Η μέτρηση Accountability Rating, που υλοποιείται συνεχώς από το 2004, έχει δημιουργηθεί από το διεθνές think tank AccountAbility, πρωτοπόρο μη κερδοσκοπικό οργανισμό σε θέματα έρευνας για την Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη. Εντός του Δεκεμβρίου 2009 ανακοινώθηκαν τα αποτελέσματα των μετρήσεων Accountability για τη χρονιά που κλείνει.

Έναρξη εργασιών της **Cosmos International Life**

Στη Λευκωσία, σε μια εξαιρετικά οργανωμένη εκδήλωση που απέσπασε επαγγελματισμό ευρωπαϊκών επιπέδων, πραγματοποιήθηκε η επίσημη έναρξη των εργασιών της Cosmos International Life. Πρόκειται για μια πολλά υποσχόμενη συνεργασία ανάμεσα στην International Life AEAZ, εταιρεία ασφαλίσεων ζωής του ομίλου International Life, και της Κόσμος Ασφαλιστική, που δραστηριοποιείται στην κυπριακή αγορά.

Η νέα αυτή συνεργασία έχει σκοπό να προσφέρει στην κυπριακή αγορά νέα, ευέλικτα και αποτελεσματικά ασφαλιστικά προϊόντα ζωής, που να καλύπτουν σωστά τις ανάγκες των καταναλωτών. Αυτό θα γίνει με την αξιοποίηση, αφ' ενός, του δικτύου έμπειρων, καταρτισμένων και πιστοποιημένων ασφαλιστικών συμβούλων που διαθέτει η Κόσμος Ασφαλιστική και, αφ' ετέρου, της υψηλής τεχνολογίας της International Life, που υποστηρίζει τα άριστα σχεδιασμένα ασφαλιστικά προϊόντα για την κυπριακή αγορά.

Την εκδήλωση συντόνισαν και παρουσίασαν με εξαιρετική επιτυχία ο γνωστός δημοσιογράφος Τέρενς Κουίκ και η Officer Planning & Development της Κόσμος Ασφαλιστική, κ. Ηρώ Θεοδούλου.



Ο πρόεδρος του ομίλου International Life κ. Φωκίων Μπράβος και ο πρόεδρος της Κόσμος Ασφαλιστική κ. Ανδρέας Ερωτοκρίτου με την έφορο της ασφαλιστικής αγοράς στην Κύπρο κυρία Βικτώρια Νάταρ.

Στην εκδήλωση παρευρέθησαν στελέχη των διοικητικών υπηρεσιών της International Life και της Κόσμος Ασφαλιστική, κορυφαίοι συνεργάτες και στελέχη πωλήσεων, δημοσιογράφοι και εκπρόσωποι Τύπου, καθώς και διακεκριμένοι προσκεκλημένοι.

Κατά την εκδήλωση, ο πρόεδρος της Κόσμος Ασφαλιστική κ. Ανδρέας Ερωτοκρίτου και ο πρόεδρος του ομίλου της International Life κ. Φωκίων Μπράβος περιέγραψαν το όραμα και την αποστολή που έχει η καθεμία εταιρεία. Όπως αντελήφθησαν οι περισσότεροι από 150 παρευρισκόμενοι, και οι δύο πρόεδροι περιέγραψαν σχεδόν ταυτόσημα οράματα, περιγράφοντας τους στό-

χους των δύο οργανισμών, που δεν είναι άλλοι από την άρτια, σωστή, συνεπή, έγκαιρη εξυπηρέτηση των ασφαλιστικών αναγκών των πελατών τους μέσα σε ένα περιβάλλον αξιοπιστίας και ανθρωπιάς.

Οι δεσμεύσεις ήταν τόσο κοντά, που ακόμη και η επίσημη προσκεκλημένη κυρία Βικτώρια Νάταρ, έφορος της ασφαλιστικής αγοράς της Κύπρου, κατά τη διάρκεια της σύντομης ομιλίας της αναγνώρισε ότι υπάρχει πραγματικά η απαραίτητη χημεία που είναι αναγκαία για την επιτυχία του εγχειρήματος.

Η κ. Νάταρ τόνισε επίσης την εξαιρετική σημασία του εγχειρήματος σε αυτήν τη χρονική στιγμή,

μή, μεσούσης της παγκόσμιας κρίσης, που δείχνει την εμπιστοσύνη των δύο εταιρειών στη δυναμικότητα και τις δυνατότητες της κυπριακής αγοράς.

Ο κ. Σωτήρης Ταγκόπουλος, πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της International Life AEAZ, τόνισε την ευθύνη των διαμεσολαβητών, αλλά και τον εξαιρετικό ρόλο που καλούνται να διαδραματίσουν στην κοινωνία, προστατεύοντας τη ζωή, τα εισοδήματα και την περιουσία των πελατών του ομίλου.

Στη συνέχεια, ο διευθύνων σύμβουλος της International Life κ. Περικλής Λίβας έδωσε στοιχεία για την περισσότερο από μισό αιώνα πορεία του ομίλου της International Life και τα οικονομικά μεγέθη του.

Το εντυπωσιακό ποσό των 138 εκατομμυρίων ευρώ που προβλέπεται να είναι τα συνολικά ασφαλιστρα του ομίλου, με το επικείμενο κλείσιμο του 2009, μαζί με τα αποθεματικά των 175 εκατομμυρίων ευρώ δίνουν τη σιγουριά για ένα καλύτερο μέλλον για όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη.

Τα προϊόντα που θα προωθηθούν κατ' αρχάς από το σχήμα Cosmos International Life παρουσιάστηκαν από τον διευθυντή Εκπαίδευσης του ομίλου International Life κ. Γιώργο Τσακατούρα, και έτυχαν ενθουσιώδους υποδοχής από τους παρευρισκόμενους εκπροσώπους του δικτύου.

Λίγο πριν από το κλείσιμο της εκδήλωσης, ο γενικός διευθυντής της Κόσμος Ασφαλιστική κ. Πάνος Ιωάννου περιέγραψε το δυναμισμό του δικτύου της κυπριακής εταιρείας και τα ωφελήματά του από αυτήν τη συνεργασία.

Κατεβάστε τις ασφάλειες. Είναι στο χέρι σας!

Πληρώστε λιγότερα ασφάλιστρα αυτοκινήτου με ένα νέο πρωτοποριακό, ευέλικτο πρόγραμμα από τη VICTORIA με τιμές "κομμένες και ραμμένες" στα μέτρα σας.

Στη Victoria αναγνωρίζουμε ότι είστε μοναδικοί. Γιατί λοιπόν να πληρώνετε για την ασφάλιση του αυτοκινήτου σας το ίδιο με όλους; Αποκτήστε σήμερα ένα από τα πέντε καινούργια ασφαλιστικά μας προγράμματα αυτοκινήτου, στην ιδανική τιμή για εσάς. Αξιοπιστία, εξυπηρέτηση και ένα ισχυρό συμβόλαιο ασφάλειας που μετατρέπει την επιλογή σας σε ευκαιρία. «Εξυπνη» τιμολόγηση για έξυπνους ανθρώπους από τη Victoria, θυγατρική του ισχυρού ομίλου ERGO.

- Ολοκληρωμένα προγράμματα με πρωτοποριακές παροχές.
- Κοντά σας 24 ώρες, με φροντίδα ατυχήματος και φιλικό διακανονισμό.
- Αξιοπίστη οδική βοήθεια από την Eurosos Assistance.
- Ολοκληρωμένη νομική προστασία από την D.A.S.- Hellas.
- Εγγύηση για την άμεση αποζημίωσή σας, όπου και αν βρίσκεστε.

www.victoria.gr

VICTORIA

Εταιρία του ασφαλιστικού
ομίλου **ERGO**.

Η Αξιοπίστη Ασφαλιστική Δύναμη!

Με επιτυχία έκλεισε το ετήσιο συνέδριο της **Mega Brokers s.A.**

Το «παρών» έδωσαν οι συνεργάτες της εταιρείας και οι επικεφαλές των μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιρειών, του περιοδικού Τύπου και των συνδικαλιστικών οργανώσεων του χώρου.

Κατά τη διάρκεια του συνεδρίου, αναλύθηκαν τα παραγωγικά αποτελέσματα της εταιρείας, η σημερινή κατάσταση της ασφαλιστικής αγοράς και τέθηκαν οι στόχοι για τη μελλοντική πορεία της εταιρείας.

Ο πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος της Mega Brokers κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου αναφέρθηκε στη μέχρι τώρα επιτυχημένη πορεία της εταιρείας, η οποία θα κλείσει το 2009 με παραγωγή σε μικτά ασφάλιστρα ύψους 30.000.000 € και με ένα πανελλαδικό δίκτυο 300 συνεργατών. Επίσης, αναφέρθηκε στις πολύ σημαντικές επενδύσεις της εταιρείας στις νέες τεχνολογίες, σε ανθρώπινο δυναμικό, αλλά και σε κτηριακές εγκαταστάσεις. Τέλος, χαρακτήρισε την παρούσα κρίση ως ευκαιρία ανάδειξης των υγιών οικονομικά δυνάμεων στο χώρο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης και δήλωσε πεπεισμένος ότι η Mega Brokers θα είναι ανάμεσα σ' αυτούς.

Ο εμπορικός διευθυντής της Mega Bro-



Ο κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου με συνεργάτες του.

kers κ. Δημήτρης Σάμιαλης αναφέρθηκε στη σημασία της αλλαγής του τρόπου αντιμετώπισης των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, δίνοντας μεγαλύτερη έμφαση στην εξατομίκευσή της, λαμβάνοντας υπόψη τον ανθρώπινο παράγοντα και βάζοντας σε δεύτερη μοίρα το παραγωγικό στοιχείο. Ανέφερε επίσης τα θετικά μεσομακροπρόθεσμα παραγωγικά αποτελέσματα που μπορεί να έχει αυτός ο τρόπος διοίκησης. Τέλος, ανέλυσε εκτενώς τα οφέλη που απολαμβάνουν οι συνεργαζόμενοι με τη Mega Brokers ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές, οι εργαζόμενοι σε αυτήν, αλλά και οι συνεργαζόμενες ασφαλιστικές εταιρείες.

Ο διευθυντής του κλάδου Ζωής της Mega Brokers κ. Νίκος Παναγιωτάκης μίλησε για τη σημαντικότητα της ανάπτυξης του κλάδου Ζωής σε επίπεδο ανεξάρτητου ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, απαριθμώντας τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα που έχει η Mega Brokers έναντι του ανταγωνισμού. Τέλος, αναφέρθηκε στα πρόσφατα γεγονότα στην ασφαλιστική αγορά, καλώντας τους παρισταμένους να βοηθήσουν όλοι για να ξεπεραστούν τα προβλήματα που δημιουργήθηκαν, επικαλούμενος τον κοινωνικό ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης.

Η προϊσταμένη γενικών κλάδων της Mega Brokers, κυρία Δήμητρα Τσακνιά, μίλησε για τον μεγάλο ρυθμό ανάπτυξης των γενικών κλάδων, πλην Αυτοκινήτου, στην εταιρεία. Επίσης, έκανε αναφορά στο προϊόν ασφάλισης ενυπόθηκων κατοικιών με μόνο 1,55 τοις χιλίοις, που ξεκίνησε πρό-

σφατα να προωθεί η εταιρεία.

Ο υπεύθυνος μηχανογράφησης της Mega Brokers κ. Νίκος Μαρκαντωνάτος ανέλυσε τον νέο τρόπο υποβολής των προτάσεων ασφάλισης του κλάδου Αυτοκινήτων, μέσω διαδικτυακής εφαρμογής. Επίσης, παρουσίασε τις δυνατότητες του portal για τους συνεργάτες της Mega Brokers και μίλησε για τις μελλοντικές εφαρμογές, που είναι στο στάδιο της επεξεργασίας αυτήν την περίοδο.

Κατά τη διάρκεια του συνεδρίου, ο καθηγητής Μάρκετινγκ του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών κ. Γιώργος Αυλωνίτης παρουσίασε τις τελευταίες εξελίξεις γύρω από τη συμπεριφορά των καταναλωτών. Επίσης, ανέλυσε τους νέους τρόπους προσέγγισης με βάση τις παραπάνω εξελίξεις. Τέλος, παρουσίασε και τα στοιχεία σχετικής έρευνας που διενεργήθηκε πρόσφατα στις Ηνωμένες Πολιτείες και αφορούν τους καταναλωτές ασφαλιστικών προϊόντων.

Μετά τη λήξη των εργασιών του συνεδρίου, ακολούθησε γεύμα με τη συνοδεία χορευτικού συγκροτήματος latin μουσικής.

Χρυσός χορηγός του συνεδρίου ήταν η Εθνική Ασφαλιστική.

Αργυροί χορηγοί ήταν οι ασφαλιστικές εταιρείες: Ασφάλειαι Μινέττα, Συνεταιριστική Ασφαλιστική, Groupama, Commercial Value και International Life.

Χορηγός ήταν και η Chartis Greece.

Επίσης, την οικονομική της στήριξη προσέφερε η EFG Eurolife.

Απόφαση ζωής!

Η συνεργασία σας με την Ασφαλιστική Εταιρεία που θα στηρίξει την **επαγγελματική σας σταδιοδρομία** είναι απόφαση ζωής.

Εάν έχετε τη φιλοδοξία να χτίσετε τη δική σας **καριέρα χωρίς όρια** και να γίνετε μέλος της πιο αξιόπιστης και καταξιωμένης ομάδας Ασφαλιστικών Συμβούλων της αγοράς, τώρα είναι η στιγμή να συνδέσετε το μέλλον σας με τους ισχυρούς!

09/2009

ALICO

№ 1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

www.alico.gr

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΗΣΤΕ ΜΑΖΙ ΜΑΣ:
ΑΘΗΝΑ: τηλ: 210 8787.386, ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: τηλ: 2310 544.293 • e-mail: contact@alico.gr

Alico®



Νέα διαφημιστική καμπάνια

Η νέα διαφημιστική καμπάνια της AXA Ελλάδος έχει ήδη ξεκινήσει, με μεγάλες πιέσεις, από τις 4 Οκτωβρίου στην τηλεόραση και τον κυριακάτικο Τύπο, ενώ από την 1η Νοεμβρίου επεκτείνεται και στο διαδίκτυο.

Η προβολή στην τηλεόραση και τον κυριακάτικο Τύπο διήρκεσε μέχρι τα μέσα Νοεμβρίου, ενώ στο διαδίκτυο θα υπάρχει παρουσία με διαδραστικά banners μέχρι και τα τέλη του χρόνου.

Χωρίζεται σε δύο μέρη και ακολουθεί την πρακτική του ομίλου AXA στις χώρες όπου δραστηριοποιείται, προσαρμοσμένη όμως στην ελληνική αγορά και στις ιδιαίτερες απαιτήσεις και ανάγκες της.

Το πρώτο μέρος περιλαμβάνει το περίφημο ανακυκλικό (καρκινικό) κείμενο, το οποίο προβλήθηκε για πρώτη φορά πέρυσι με πολύ μεγάλη επιτυχία, όπου μέσα από ένα απλό και κατανοητό λεκτικό περιγράφεται πώς οι άνθρωποι αντιλαμβάνονται την ασφαλιστική αγορά και πώς η AXA μπορεί να αλλάξει τα δεδομένα.

Το δεύτερο μέρος, ως συνέχεια του πρώτου και στο πλαίσιο της στρατηγικής των αποδείξεων από την AXA, αφορά το τι κάνει η AXA Ελλάδος γι' αυτό, προβάλλοντας τη διαθεσιμότητα και την προσήλωση της εταιρείας προς τον πελάτη 24 ώρες το 24ωρο, 7 ημέρες την εβδομάδα, 365 ημέρες το χρόνο.

Αυτό το μήνυμα εμφανίζεται με πολύ ιδιαίτερο τρόπο και διαφορετικά τηλεοπτικά μηνύματα, ανάλογα με την ώρα της ημέρας που προβάλλεται, ώστε να συνδέεται με τη διαθεσιμότητα της εταιρείας 24 ώρες την ημέρα, ακολουθώντας τις δραστηριότητες των ασφαλισμένων της. Η ιδέα και η υλοποίησή του έχουν γίνει εξ ολοκλήρου στην Ελλάδα.

Στόχος με αυτήν την καμπάνια είναι να ευαισθητοποιηθεί η ελληνική αγορά και να αποδειχθεί με πράξεις η διαθεσιμότητα και η προσήλωση προς τον πελάτη, α-

φού με ένα απλό τηλεφώνημα μπορεί να εξυπηρετηθεί αμέσως όλο το 24ωρο, ό,τι και αν του τύχει, διαπιστώνοντας έτσι και την αλήθεια των λόγων.



Οι καλύτεροι της AXA στο Βερολίνο

Στην «ενωμένη πόλη» ή «την πόλη των αντιθέσεων», όπως πολλοί την αποκαλούν, το Βερολίνο, πραγματοποίησε η AXA Ασφαλιστική το ταξίδι επιβράβευσης των καλύτερων ασφαλιστικών της πρακτόρων και μεσιτών από τις 16 έως τις 19 Οκτωβρίου 2009.

Οι συνεργάτες ξεναγήθηκαν στο άλλοτε σύμβολο του Ψυχρού Πολέμου, που είναι σήμερα ίσως η πιο ζωντανή μπρόντγουεϊ της Ευρώπης. Η περιήγηση περιλάμβανε ιστορικά σημεία της πόλης, όπως την πύλη του Βρανδεμβούργου, το Ράιχσταγκ (Βουλή) με τη γυάλινη στέγη, το χρυσό άγαλμα της Νίκης, το δημαρχείο και την Όπερα. Ιδιαίτερη εντύπωση προκάλεσε ένα από τα σημαντικότερα μουσεία της υπέροχης πόλης, το μουσείο της Περγάμου, με τις σημαντικές αρχαιότητες.

Τη δεύτερη μέρα του ταξιδιού πραγματοποιήθηκε μονοήμερη εκδρομή στην πρωτεύουσα του γερμανικού κρατιδίου του Βρανδεμβούργου, το Πότσνταμ, την πόλη με τις 30 λίμνες και πρωτεύουσα των κάρτερ. Η πόλη είναι ευρέως γνωστή για το περίφημο ανάκτορο του Σαν Σουσί και του Νέου Παλατιού, καθώς και την Γκλίνικερμπρικε, εκεί όπου γίνονταν ανταλλαγές κατασκόπων μέχρι την πτώση του Τείχους. Τέλος, οι συμμετέχοντες επισκέφθηκαν το «Ολλανδικό Τετράγωνο», μια ιδιαίτερα επιβλητική τοποθεσία.

Τους ασφαλιστικούς πράκτορες και μεσίτες συνόδευσαν οι κ.κ. Eric Kleijnen, διευθύνων σύμβουλος, Αδαμάντιος Χατζηπύλης, διευθυντής δικτύων Διανομής, Ερρίκος Μοάτσος, διευθυντής Λειτουργιών, Ναταλία Γιαννιού, επικεφαλής τομέα Μεσιτών, Απόστολος Μπάρδας, επικεφαλής τομέα Πρακτόρων, Μαριάννα Κουλουριώτη, διεύθυνση Επικοινωνίας, και Δημήτρης Παπαπασχάλης, διεύθυνση δικτύων Διανομής.



ασφάλειες ζωής & σύνταξης
MINETTA Life



ασφάλειες προσωπικού ατυχήματος



ασφάλειες περιουσίας



ασφάλειες αυτοκινήτων



οδική βοήθεια
MINETTA
INTERPARTNER ASSISTANCE



ασφάλειες πλοίων & σκαφών αναψυχής



ασφάλειες μεταφορών



ασφάλειες αστικής ευθύνης



τεχνικές ασφαλίσεις

Για περισσότερα από 50 χρόνια, έχετε δίπλα σας έναν σύμμαχο ζωής. Για περισσότερα από 50 χρόνια, η MINETTA βρίσκεται κοντά σας σε κάθε σας ανάγκη. Με ολοκληρωμένα προγράμματα, σας καλύπτει αξιόπιστα και υπεύθυνα, αποζημιώνοντας αμέσως.

MINETTA, η μεγάλη ελληνική ασφαλιστική εταιρεία που είναι πάντα δίπλα σας, ό,τι κι αν τύχει. Κι αυτό το ζείτε εδώ και 50 χρόνια... Και θα το ζήσουν και τα παιδιά και τα εγγόνια σας. Σίγουρα!

Άμεση Αποζημίωση

Περισσότερα από 1.000 πρακτορεία και υποκαταστήματα σε όλη την Ελλάδα

Κεντρικά Γραφεία: Λ. Συγγρού 193-195 & Χρ. Σμύρνης 2 Ν. Σμύρνη 17121 Τηλ. Κέντρο: 210 9309500-99 Fax: 210 9350807
e-mail: info@minetta.gr www.minetta.gr



ΑΣΦΑΛΕΙΑ MINETTA
Ασφαλίζει ό,τι αξίζει!

Με νέα εταιρική ταυτότητα ο ασφαλιστικός όμιλος **CNP – Marfin Insurance**

Τη νέα εταιρική ταυτότητα του ασφαλιστικού ομίλου CNP – Marfin Insurance ανακοίνωσε η διεύθυνση του ομίλου. Ο νέος όμιλος δραστηριοποιείται σε Ελλάδα και Κύπρο. Δημιουργήθηκε από τη σύμπραξη του ομίλου Marfin και της γαλλικής CNP Assurance, η οποία ολοκληρώθηκε τον Ιανουάριο του 2009.

Ο όμιλος CNP – Marfin Insurance αποτελείται από τις ελληνικές εταιρείες Marfin Ζωής, Marfin Ασφαλιστική και Marfin Πρακτορειακή, καθώς και από τη Laiki Cyprialife και τη Λαϊκή Ασφαλιστική, που δραστηριοποιούνται στην κυπριακή αγορά στις ασφάλειες Ζωής και στις ασφάλειες Γενικού Κλάδου αντίστοιχα.

Η Marfin Ζωής προσφέρει μια σειρά προϊόντων κλάδου Ζωής, Σύνταξης, Υγεί-

ας και Αναπηρίας και απευθύνεται τόσο σε ιδιώτες όσο και σε επιχειρήσεις. Η Marfin Ασφαλιστική προσφέρει, προς το παρόν, ασφαλιστικές καλύψεις για σπίτια, καταστήματα και γραφεία, ενώ η Marfin Πρακτορειακή λειτουργεί ως ασφαλιστικός διαμεσολαβητής για την παροχή του κλάδου Ζημιών.

Στην Ελλάδα ο όμιλος CNP – Marfin Insurance διανέμει τα προϊόντα του μέσω του τραπεζικού δικτύου καταστημάτων της Marfin Egnatia Bank. Επίσης, σύντομα θα διανέμει προϊόντα ασφάλισης ζωής προς τους δανειολήπτες καταναλωτικής πίστης του Ταχυδρομικού Ταμιευτηρίου, μετά τη συμφωνία διανομής που επιτεύχθηκε πρόσφατα.

Το λογότυπο του νέου ομίλου CNP –

Marfin Insurance συνδυάζει τα λογότυπα των δύο μετόχων, της CNP Assurance και της Marfin.

Ως γνωστόν, η CNP Assurance, που απέκτησε το 50,1% του νέου ομίλου, είναι η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία Ζωής στη Γαλλία και από τις πέντε μεγαλύτερες στην Ευρώπη, με 22 εκατομμύρια πελάτες σε 14 χώρες.

Όπως ανέφερε ο πρώτος εκτελεστικός διευθυντής κ. Τάκης Φειδίας, στόχος του νέου ομίλου στην Ελλάδα είναι η σημαντική αύξηση του μεριδίου αγοράς με δυναμική ανάπτυξη της διανομής των προϊόντων του ομίλου από τα δίκτυα διανομής της Marfin Egnatia Bank, αλλά και νέων δικτύων, όπως αυτό του Ταχυδρομικού Ταμιευτηρίου.

INTERAMERICAN «Γκολ στη φτώχεια» Μεγάλη και Σίγουρη

Η ελληνική ποδοσφαιρική ομάδα Αστέγων συμμετείχε και φέτος στο θεσμοθετημένο Παγκόσμιο Κύπελλο Αστέγων, που διεξήχθη για 7η συνεχή χρονιά στο Μιλάνο από τις 6 έως τις 13 Σεπτεμβρίου. Στο τουρνουά έλαβαν μέρος με αντιπροσωπευτικές ομάδες συνολικά 48 χώρες.

Πρόκειται για μια εκστρατεία κατά του κοινωνικού αποκλεισμού, με στόχο τη σχετική ευαισθητοποίηση της κοινής γνώμης σε παγκόσμιο επίπεδο, η οποία περιλαμβάνει ποικίλες εκδηλώσεις που κορυφώνονται με το Παγκόσμιο Κύπελλο.

Το φετινό «Γκολ στη φτώχεια» – αυτός είναι ο θεματικός τίτλος της εκστρατείας – υποστήριξε για τρίτη συνεχή χρονιά η INTERAMERICAN, με τη δωρεάν παροχή ασφαλιστικής κάλυψης των μελών της αποστολής για το ταξίδι και τις ανταγωνιστικές υποχρεώσεις τους. Η INTERAMERICAN, στο πλαίσιο του προγράμματος Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης «Πράξεις Ζωής», αναλαμβάνει σημαντικές πρωτοβουλίες για την καταπολέμηση του ρατσισμού και την αντιμετώπιση της φτώχειας.

Στο πλαίσιο, επίσης, του προγράμματος Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης «Πράξεις Ζωής», η INTERAMERICAN ανέλαβε μια πρωτοβουλία κοινωνικής συνεισφοράς στον τομέα της υγείας. Στη Μονάδα Κρατικού Νοσοκομείου της πόλης του Ρεθύμνου αίμα ζωής κατέθεσαν οι εργα-



ζόμενοι του Γραφείου Πωλήσεων της INTERAMERICAN στο Ρέθυμνο – και μαζί μ' αυτούς αρκετοί πελάτες και φίλοι της εταιρείας, που ανταποκρίθηκαν στο κάλεσμα του συντονιστή του γραφείου κ. Κώστα Σαριδάκη.

Αξίζει να σημειωθεί ότι ο Σύλλογος Υπαλλήλων της Εταιρείας έχει οργανώσει τη δική του Τράπεζα Αίματος, πραγματοποιώντας εδώ και αρκετά χρόνια τακτικές αιμοδοσίες. Ήταν η πρώτη αιμοδοσία για το Γραφείο Σαριδάκη – η οποία, βέβαια, θα επαναλαμβάνεται στο μέλλον, σε τακτά χρονικά διαστήματα.

Η INTERAMERICAN έχει σχεδιάσει και υλοποιεί την τελευταία πενταετία ένα ευρύτατο πρόγραμμα πρωτοβουλιών για την κοινωνία.

COMMERCIAL value

Πάνω από όλα εσύ

www.commercialvalue.gr

Αφήστε το πάνω μας!

450.000 πελάτες



Άριστη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων

Σε αντίθεση με όσα τραγικά συμβαίνουν στη χώρα μας, οι ασφαλισμένοι στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις του ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ εξυπηρετούνται ταχύτατα, καθημερινά και επί πανελληνίου επιπέδου, τόσο για παροχή βοήθειας και αποζημιώσεις ατυχημάτων όσο και για περιστατικά υγείας και ζωής.

Όπως ενδεικτικό είναι το γεγονός ότι στις 19/10/09 υποβλήθηκαν συνολικά 501 κλήσεις και παρασχέθηκαν ισάριθμες παροχές βοήθειας σε ασφαλισμένους σε όλη την Ελλάδα, με αποκλειστικά ίδια μέσα και προσωπικό, αφού η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΕΓΑ είναι και παραμένει η μοναδική αυτόνομη πανελλαδική επιχείρηση στον τομέα παροχής βοήθειας.

Οι 501 κλήσεις βοήθειας κατανέμονται ως εξής: οι 225, δηλαδή το 50% αυτών, προήλθαν από τη Θεσσαλονίκη και οι 124 από τη λοιπή βόρεια Ελλάδα, δηλαδή το 70% της βοήθειας παρασχέθηκε στη βόρεια Ελλάδα.

Στην Αθήνα υπήρξαν 55 κλήσεις και στη λοιπή Ελλάδα 97, δηλαδή το 30% εκτός βορείου Ελλάδος.



Μέλος Γενικού

Από τα παραπάνω στοιχεία γίνεται αντιληπτό ότι ο όμιλος INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ είναι και στην πράξη βορειοελλαδικός.

Παράλληλα, και κατά την ίδια ημέρα, παρασχέθηκαν στη Θεσσαλονίκη 33 επιτόπιες υπηρεσίες φροντίδας ατυχήματος και 13 στην υπόλοιπη χώρα, ενώ εξυπηρετήθηκαν 9 περιστατικά ιατρικής βοήθειας ασφαλισμένων με ιδιόκτητα ασθενοφόρα και μία επείγουσα αερομεταφορά με τα εδρεύοντα στη Θεσσαλονίκη ιδιόκτητα πτητικά μέσα του ομίλου.

Αυτό είναι και το κοινωνικό πρόσωπο του ομίλου και αυτή είναι η εταιρική καθημερινή κοινωνική ευθύνη του. Διαπιστώσιμη και υπαρκτή – καθημερινά και πανελληνίως. Με έργα και όχι με λόγια.

Αναπτυξιακή πορεία από την INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ Ζωής

Η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ Ζωής ανακοινώνει ότι, σε πείσμα των καιρών, χάρη στο άρτια καταρτισμένο δυναμικό στελεχών και συνεργατών, αλλά και στα πρωτοποριακά προσφερόμενα προγράμματα ασφάλισης Ζωής και Υγείας, παρουσίασε αύξηση παραγωγής το πρώτο 9μηνο του 2009 σε σχέση με το αντίστοιχο του 2008 κατά 35,5% στα Ατομικά Συμβόλαια Ζωής και 50,45% στα Ομαδικά Συμβόλαια Υγείας. Ειδικότερα, στον τομέα των Ομαδικών Ασφαλίσεων Υγείας η δραστηριοποίηση της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ Ζωής ΑΑΕΖ είναι πλέον εντυπωσιακή, καθώς την εβδομάδα που μας πέρασε ολοκληρώθηκε με επιτυχία η συμφωνία με την Ένωση Αγροτικών Συνεταιρισμών Πεζών Ηρακλείου, προκειμένου να εφοδιαστούν 2.000 μέλη της Ένωσης με την πρωτοποριακή και μοναδική σε παροχές Κάρτα Υγείας του ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ. Η παραπάνω συμφωνία έρχεται να προστεθεί σε μία μακρά σειρά ομαδικών ασφαλιστηρίων υγείας που επετεύχθησαν από τη νεοσύστατη εμπορική διεύθυνση του ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, σε χρονικό διάστημα μικρότερο των δέκα μηνών, αποφέροντας στον όμιλο πάνω από 11.400 νέους ασφαλισμένους.



D.A.S. - HELLAS: Ευχές υπέρ του "Παιδικού Χωριού SOS"

Συνεχίζοντας την καλή παράδοση, η D.A.S. - Hellas στηρίζει και φέτος το σημαντικό έργο που επιτελείται στο Παιδικό Χωριό SOS της Βάρης.

Η Διοίκηση της Εταιρίας προσφέρει το ποσό που αντιστοιχεί στις Χριστουγεννιάτικες Κάρτες προς τους Συνεργάτες και Φίλους στο Παιδικό Χωριό SOS, κερδίζοντας την αγάπη και τα χαμόγελα των παιδιών που ζουν εκεί.

Με την ευκαιρία αυτή, ο κύριος Γρηγόρης Ξουράφης, Διευθύνων Σύμβουλος της D.A.S. - Hellas επεσήμανε: "Μας δίνει μεγάλη χαρά η προσφορά στα παιδιά. Για τις Γιορτές εύχομαι σε όλους υγεία και προκοπή και ιδιαίτερα στους Συνεργάτες μας και τις οικογένειές τους, σε κάθε γωνιά της Ελλάδας, εύχομαι να ευημερούν, να προσοδεύουν και πάντα να βρίσκουν το δίκιο τους."



Δυναμικό Παρόν στον Ασφαλιστικό Κόσμο!



Fidelity
INSURANCE BROKERS



Τα βασικά συστατικά ανάπτυξης και δυναμικής πορείας της Fidelity

- Η διάγνωση των ασφαλιστικών αναγκών του πελάτη
- Η διαρκής έρευνα της ασφαλιστικής αγοράς για ανταγωνιστικές καλύψεις / όρους / ασφάλιστρα...
- Η υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση
- Η εξασφάλιση άμεσης αποζημίωσης
- Το ήθος & η αξιοπιστία
- Η εμπειρία των ασφαλιστικών της συμβούλων σε όλους τους κλάδους ασφάλισης και ζημιών

Ασφαλιστικά και αντασφαλιστικά θέματα στο **AIDA Europe**

Πραγματοποιήθηκε στη Ζυρίχη το 3ο Πανευρωπαϊκό Συνέδριο του Ευρωπαϊκού Τμήματος της Διεθνούς Ένωσης Ασφαλιστικού Δικαίου (AIDA Europe) με θέμα «Η Ασφάλιση και Αντασφάλιση στην Ευρώπη: Οι Μελλοντικές Προκλήσεις», όπου συζητήθηκαν επίκαιρα θέματα όπως η λειτουργία της αντασφαλιστικής αγοράς στις Βερμούδες, το ιδιωτικό διεθνές δίκαιο των «Αρχών του Ευρωπαϊκού Δικαίου της Ασφαλιστικής Σύμβασης», η επίδραση της Ευρωπαϊκής Οδηγίας για την αντασφάλιση στις τρίτες χώρες, η σχέση ασφάλισης και ανταγωνισμού και η πρακτική σημασία της Οδηγίας για το Solvency II.

Καίρια υπήρξε η θεματική «Ασφάλιση, Αντασφάλιση και Διεθνής Οικονομική Κρίση», όπου εξετάστηκε η επίδραση της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης στην α-



Ι. Ρόκας

σφάλιση τραπεζών, στην ασφάλιση αστικής ευθύνης από λάθη και παραλείψεις διευθυντικών στελεχών επιχειρήσεων και στην εν γένει ασφάλιση επαγγελματικής αστικής ευθύνης, στην αντασφάλιση ενυπόθηκων ακινήτων, καθώς και στις αντασφαλί-

σεις. Επί πλέον, έγινε αναφορά στη μελλοντική εξέλιξη της ασφάλισης πιστώσεων, της τραπεζοασφάλισης και των δομικών ασφαλιστικών προϊόντων.

Μεγάλη ανταπόκριση στο πάνελ ομιλητών από τις ΗΠΑ (D. Greenwald), τη Μ. Βρετανία (J. Castle, J. Heuvels), την Ελβετία (C. Lang), την Ελλάδα (Ι. Ρόκας), τη Ρωσία (L. Zubarev) και το Ισραήλ (P. Sharon), οι οποίοι ανέλυσαν τα συγκεκριμένα επακόλουθα της οικονομικής κρίσης στον ηπειρωτικό και αγγλοσαξωνικό χώρο.

Την προηγούμενη ημέρα συνεδρίασαν έξι Επιτροπές Εργασίας της παγκόσμιας Ένωσης Ασφαλιστικού Δικαίου, όπως η Επιτροπή για τις «Αντασφαλίσεις», για τις «Ασφαλίσεις Πιστώσεων», για την «Κρατική Εποπτεία» και η υπό την προεδρία του καθηγητή Ι. Ρόκα Επιτροπή για τη «Διανομή Ασφαλιστικών Προϊόντων».

Η τελευταία αυτή επιτροπή επικεντρώθηκε, μεταξύ άλλων, στο ζήτημα των καθκόντων που διέπουν τους εναλλακτικούς φορείς διαμεσολάβησης ασφαλιστικών προϊόντων και στη συγκριτική επισκόπηση των περιπτώσεων σύγκρουσης συμφερόντων των ασφαλιστικών διαμεσολαβούντων σε Ευρώπη, ΗΠΑ και Κίνα, αλλά και στο ενδεχόμενο αναγνώρισης ενός γενικευμένου καθήκοντος επιμέλειας των διαμεσολαβούντων στην ιδιωτική ασφάλιση έναντι των ασφαλισμένων.

• Τον Μάιο του 2010 θα πραγματοποιηθεί στο Παρίσι το Παγκόσμιο Συνέδριο της AIDA που συνεχίζεται ανά τετραετία.

Στη Βαρκελώνη η Commercial Value

Ένα τριήμερο ταξίδι στην κοσμοπολίτικη Βαρκελώνη πρόσφερε η Commercial Value σε επιλεγμένους συνεργάτες της από το εταιρικό και το πρακτορειακό δίκτυό της. Οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να περιπλανηθούν στη γοτθική συνοικία της πόλης, να θαυμάσουν τα έργα του Gaudí, να επισκεφθούν το ισπανικό χωριό, το μουσείο Πικάσο και το Ίδρυμα Μιρό. Πολλοί ήταν εκείνοι που επισκέφθηκαν το εντυπωσιακό Camp Nou, έδρα της Barcelona. Σε μια ολόήμερη εκδρομή επισκέφθηκαν το Μουσείο Νταλί και τη γραφική πόλη Girona.

Στη διάρκεια ενός ξεχωριστού δείπνου, ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Δ. Βιδάλης ευχαρίστησε τους παρευρισκομένους για τη στήριξη που παρέχουν στην εταιρεία και τους διαβεβαίωσε ότι η τελευταία θα προχωρήσει στην επίτευξη των υψηλών στόχων που έχει θέσει. Το ραντεβού της Commercial Value με τους συνεργάτες της ανανεώθηκε για το 2010 στο Μεξικό.



Λεζάντα



σίγουρα, γρήγορα...απλά!

Η Interasco εξ-ασφάλιση....εγγυάται.

...γιατί είμαστε στον ασφαλιστικό χώρο από το 1890.

...γιατί πάνω από 115 χρόνια εξ-ασφαλίζουμε με συνέπεια, εντιμότητα και σιγουριά χιλιάδες πελάτες μας.

...γιατί σήμερα σαν μέλος του ομίλου Harel που έχει 1,5εκ. πελάτες, 1,1€ δις κύκλο εργασιών, 400.000.000€ ίδια κεφάλαια και 11,2€ δις επενδυμένα κεφάλαια είμαστε δυνατόι περισσότερο από ποτέ.

Πάνω από όλα όμως λογαριάζουμε εσάς που μας εμπιστεύεστε την υγεία σας, την περιουσία σας, το μέλλον και την ευτυχία σας.

Αυτή την εμπιστοσύνη μετατρέπουμε σε σίγουρη δύναμη για να δημιουργείτε απερίσπαστοι και να προοδεύετε.

Έτσι, γιατί ασφάλεια σημαίνει **σίγουρα, γρήγορα...απλά Interasco!**



interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

Κηφισίας 188 & Νέστωρος 1, 152 31 Χαλάνδρι,
Τηλ.: +30 210 6776111, Fax: +30 210 6776035,
www.interasco.gr, e-mail: info@interasco.gr

Ενέκρινε η **ΕΠΕΙΑ** την εξαγορά της

Universal Life από την **International Life** Για καλύτερη ζωή

Εγκρίθηκε από την Επιτροπή Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης (ΕΠΕΙΑ) η εξαγορά της Ελληνικής Ασφαλιστικής Εταιρείας Ζωής Universal Life από την International Life AEAZ. Η αντίστοιχη σύμβαση εξαγοράς είχε υπογραφεί από τον Ιούνιο 2009. Είναι η πρώτη φορά τα τελευταία χρόνια που πραγματοποιείται στη χώρα μας εξαγορά ασφαλιστικής εταιρείας ζωής από άλλη ασφαλιστική εταιρεία.

Πρόκειται για μια εξαιρετικά σημαντική στρατηγική κίνηση της International Life, που έχει στόχο να ισχυροποιήσει και να διευρύνει το Δίκτυο Πωλήσεών της, με την ενσωμάτωση καταξιωμένων στελεχών και έμπειρων διοικητικών υπαλλήλων στο ανθρώπινο δυναμικό της και ταυτόχρονα να αυξήσει την πελατειακή της βάση, να ενισχύσει τις επενδύσεις της, καθώς και να

μεγιστοποιήσει την παραγωγή της και το μερίδιό της στην αγορά.

Η International Life γίνεται επίσης ισχυρός παίκτης στην εξυπηρέτηση του κλάδου των Ομαδικών Συμβολαίων, καθώς η Universal Life διαθέτει την εξειδίκευση και τεχνογνωσία που απαιτείται, αφού μεγάλο μέρος του συνολικού χαρτοφυλακίου της προέρχεται από πωλήσεις ομαδικών συμβολαίων. Επί πλέον, η ανωτέρω κίνηση ενδυναμώνει το Business Plan 2009, όπου οι ασφαλιστικές εταιρείες του ομίλου International Life στοχεύουν φέτος να ξεπεράσουν σε ασφάλιστρα και δικαιώματα τα 120 εκατ. και τα 5 εκατ. κέρδη.

Η παραγωγή της International Life αναμένεται να αυξηθεί άμεσα με 11 εκατ. ευρώ ασφάλιστρα περίπου από την παραγωγή της Universal Life, ενώ τα συνολικά α-

ποθεματικά του ομίλου θα υπερβούν τα 170 εκατ. ευρώ με την ενσωμάτωση και 25 εκατ. ευρώ αποθεμάτων της Universal Life.

Αξίζει να σημειωθεί ότι ο όμιλος International Life, επιδιώκοντας να στηρίξει τα σχέδια ανάπτυξής του, ενίσχυσε πρόσφατα τη ρευστότητά του κατά 20 εκατ. ευρώ μέσω της αύξησης του μετοχικού κεφαλαίου και της πώλησης της ΑΧΕΠΕΥ του ομίλου.

Έτσι τα αναπτυξιακά σχέδια που βρίσκονται σε εξέλιξη στην Ελλάδα και στο εξωτερικό βρίσκουν την οικονομική άνεση η οποία επιτρέπεται από αυτήν την ενίσχυση της ρευστότητας. Το υψηλό μετοχικό κεφάλαιο, καθώς και η οικονομική ευρωστία και η φερεγγυότητα της International Life αποτέλεσαν προϋποθέσεις, βάσει των οποίων κατέστη δυνατό να πραγματοποιηθεί μια τέτοια εξαγορά.

INTERLIFE
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Εντυπωσιακή αύξηση εσόδων

Εντυπωσιακή αύξηση εσόδων από ασφάλιστρα κατά 71,63% κατέγραψε η εταιρεία Γενικών Ασφαλίσεων INTERLIFE ΑΑΕΓΑ κατά το πρώτο 9μηνο του 2009 (σε σχέση με το αντίστοιχο χρονικό διάστημα του 2008), φθάνοντας τα 36,5 εκατ. ευρώ, έναντι 21,3 εκατ. ευρώ πέρυσι. Σημαντικές αυξήσεις κατέγραψε, εξάλλου, η εταιρεία στο Ενεργητικό της, στα Ίδια Κεφάλαια και στις Επενδύσεις της, σημειώνοντας ανοδική τροχιά σε μία περίοδο χαμηλής ανάπτυξης του κλάδου και ρευστού οικονομικού και επιχειρηματικού κλίματος, ενώ αξίζει να σημειωθεί ότι το περιθώριο φερεγγυότητας που κατέχει η εταιρεία είναι υπερδιπλάσιο του απαιτούμενου από το νόμο. Αναλυτικά, το Ενεργητικό της εταιρείας σημείωσε άνοδο κατά 33,8% και διαμορφώθηκε στα 71,3 εκατ. ευρώ, έναντι 53,4 εκατ. πέρυσι, οι Επενδύσεις Χαρτοφυλακίου αυξήθηκαν κατά 58,7% και έφτασαν τα 28,2 εκατ. ευρώ, έναντι 17,7 εκατ., τα Ίδια Κεφάλαια αυξήθηκαν κατά 17,8% και διαμορφώθηκαν στα 17,7 εκατ. ευρώ, έναντι 15 εκατ., ενώ οι Επενδύσεις σε Ακίνητα της εταιρείας έφτασαν τα 17,65 εκατ.

ευρώ, σημειώνοντας άνοδο κατά 1,25%. Κατά κλάδο, ιδιαίτερα σημαντική ήταν η αύξηση των ασφαλίσεων της Γενικής Αστικής Ευθύνης, που υπερδιπλασιάστηκαν με άνοδο κατά 106,7%, φθάνοντας το 1,9 εκατ. ευρώ έναντι 902.793 ευρώ το αντίστοιχο 9μηνο πέρυσι. Πολύ καλές επιδόσεις είχε και ο κλάδος Νομικής Προστασίας και Βοήθειας (άνοδος 58%), που έφτασε τα 2,2 εκατ. ευρώ, έναντι 1,4 εκατ. ευρώ, ενώ ο κλάδος Περιουσίας σημείωσε αύξηση κατά 30,7% (2,37 εκατ. έναντι 1,8 εκατ. ευρώ), οι Ασφαλίσεις Προσώπων αύξηση κατά 33% και τα Σκάφη και Μεταφορές αύξηση κατά 4,13%. Συνολικά, τα ασφάλιστρα Λοιπών Κλάδων παρουσίασαν άνοδο κατά 50,13% και διαμορφώθηκαν στα 7,43 εκατ. ευρώ, έναντι 4,95 εκατ. ευρώ το 9μηνο του 2008.

Αξίζει να σημειωθεί ότι ο Δείκτης Αποθεματοποίησης της INTERLIFE (αποθεματικά/εγγεγραμμένα ασφάλιστρα) ανέρχεται στο 157%, γεγονός που την τοποθετεί μεταξύ των πρώτων στις σχετικές κατατάξεις ελληνικών μη τραπεζικών ασφαλιστικών εταιρειών στη χώρα μας.

η διαφορά είναι ορατή...



η επιλογή είναι δική σας

Εδώ και 36 χρόνια εφαρμόζουμε την ιδανική συνταγή της επιτυχημένης εταιρείας παροχής ασφαλιστικών υπηρεσιών: Χρηστή Διαχείριση, Έμπειρο Προσωπικό, Ευέλικτη Διοικητική Οργάνωση, Επιλεγμένοι Συνεργάτες, Άμεση Αποζημίωση Ζημιών, Σύγχρονα Ασφαλιστικά Προϊόντα. Στην ΥΔΡΟΓΕΙΟ αγαπάμε τις προκλήσεις! Έχουμε διανύσει μεγάλο δρόμο και ανταποκριθήκαμε επάξια στις ευκαιρίες, όπως και στις δυσκολίες. Έτσι πορευόμαστε και προς το μέλλον και προσβλέπουμε σε ακόμα ευρύτερη ανάπτυξη και στην επίτευξη ακόμα υψηλότερων στόχων.

Ανώνυμος Ασφαλιστική & Αντασφαλιστική Εταιρεία

Κεντρικά Γραφεία: Λ. Συγγρού 254, 176 72 Καλλιθέα-Αθήνα
Τ: 210 9477200 • Φ: 210 9590078

Υποκατάστημα: 7^η χλμ. Θεσ/νίκης - Ν. Μουδωνίων, Τ.Θ. 10730, 541 10 Πυλαία-Θεσ/νίκης
Τ: 2310 497900 • Φ: 2310 487110

www.ydrogios.gr



Ασφαλής Δύναμη!

Νέες διαδικτυακές και ηλεκτρονικές εφαρμογές

Η INTERAMERICAN, με ιδιαίτερη προσήλωση στις ανάγκες εξυπηρέτησης των ασφαλισμένων της, τα τελευταία χρόνια εστιάζει στη βελτίωση της επικοινωνίας μαζί τους με έμφαση στα διαδραστικά ηλεκτρονικά μέσα.

Στο πλαίσιο αυτό, από τις 27 Οκτωβρίου έχει θέσει σε λειτουργία τη νέα υπηρεσία «my Interamerican» στο εταιρικό website (www.interamerican.gr), μέσω της οποίας κάθε πελάτης της εταιρείας μπορεί να παρακολουθεί το προσωπικό του χαρτοφυλάκιο online.

Ο ασφαλισμένος έχει πρόσβαση στις καλύψεις όλων των συμβολαίων του στην INTERAMERICAN, στην τρέχουσα αξία του χαρτοφυλακίου του σε Αμοιβαία Κεφάλαια της εταιρείας, ενώ μέσω της υπηρεσίας «my Interamerican» μπορεί να εξοφλεί και τα ασφάλιστρά του εύκολα, γρήγορα και με απόλυτη ασφάλεια, έχοντας εικόνα και των πιο πρόσφατων πληρωμών του.

Εναλλακτικά, κάθε ασφαλισμένος στην

INTERAMERICAN μπορεί να εξοφλεί τα ασφάλιστρά του και μέσω της online υπηρεσίας easy-pay.

Παράλληλα, η διεύθυνση Ομαδικών Ασφαλίσεων της INTERAMERICAN, για την καλύτερη εξυπηρέτηση των επιχειρήσεων που είναι πελάτες της εταιρείας με ομαδικά ασφάλιστρα, δημιούργησε ένα νέο e-mail αποκλειστικής χρήσης (groupdivision@interamerican.gr), μέσω του οποίου η εταιρεία μπορεί να δέχεται πελάτες και να απαντά σε προτάσεις, υποδείξεις, ερωτήματα, παράπονα κ.λπ.

Στο μεταξύ, η INTERAMERICAN φέτος φιλοξένησε στα κεντρικά γραφεία της την ετήσια συνάντηση της ομάδας εργασίας της Eurarco, η οποία προωθεί τη συνεργασία των εταιρειών μελών της στους εμπορικούς κινδύνους, με στόχο να καλύψει τις διεθνείς ανάγκες της εταιρικής της πελατείας.

Στη συνάντηση συμμετείχαν εκπρόσωποι των ασφαλιστικών ομίλων Achmea (Ολ-

λανδία), Aviva (Μεγ. Βρετανία), Caser (Ισπανία), Gothaer (Γερμανία), Interamerican (Ελλάδα), Länsförsäkringar (Σουηδία), OneBeacon Μεσίτες (ΗΠΑ), Swiss Mobiliar (Ελβετία), Tapiola (Φινλανδία) και Union (Σλοβακία).

Κατά τη διάρκεια της συνάντησης συζητήθηκαν:

- οι εξελίξεις και η αναπτυξιακή πορεία των εταιρειών μελών στις τοπικές αγορές,
- η προοπτική εμβάθυνσης της συνεργασίας των εκπροσωπούμενων εταιρειών στη βάση σχετικής συμφωνίας (Service Level Agreement) που υπογράφηκε στα τέλη του 2008,
- το σχέδιο κοινού υποδείγματος (slip) αντασφαλιστικής κάλυψης για κινδύνους που δεν εμπίπτουν στο πλαίσιο των δυνατοτήτων κάλυψης μέσω του διεθνούς δικτύου INI (International Network of Insurance) και
- οι στόχοι έργου της Ομάδας Εργασίας για το τρέχον έτος.

Η AXA κοντά στους πελάτες της με την κάλυψη της Τεχνικής Βοήθειας

Εχοντας ως κύριο στόχο τον ικανοποιημένο και πλήρως εξασφαλισμένο πελάτη, η AXA εμπλουτίζει όλα τα ασφαλιστήρια εξασφάλισης περιουσίας με την κάλυψη της Τεχνικής Βοήθειας. Η κάλυψη παρέχεται μέσω της Inter Partner Assistance, 24 ώρες την ημέρα, 7 ημέρες την εβδομάδα, στο τηλέφωνο 210 9484162.

Τι είναι η Τεχνική Βοήθεια

Πρόκειται για ένα εύρος υπηρεσιών με έμφαση στην αντιμετώπιση της επείγουσας ανάγκης Τεχνικής Βοήθειας για την αποκατάσταση ή περιορισμό της ζημιάς στην ασφαλισμένη κατοικία ή επιχείρηση, καθώς και μιας σειράς υπηρεσιών που στοχεύουν στη διευκόλυνση του ασφαλισμένου εν αναμονή της ε-

πισκευής.

Τι προσφέρει

- Αποστολή και υπηρεσίες υδραυλικού, ηλεκτρολόγου, κλειδαρά, υαλοτεχνίτη κ.ά.
- Δυνατότητα χρήσης υπηρεσιών καθαρισμού για την αποκομιδή ερειπίων, φύλαξης της ασφαλισμένης περιουσίας, προσωρινής αντικατάστασης των συσκευών τηλεόρασης, video, dvd, μεταφορά, αποθήκευση και φύλαξη επίπλων, εξόδων χρήσης ασθενοφόρου, παροχής πληροφοριών επείγουσας ανάγκης όλο το 24ωρο, αποστολής εξειδικευμένων τεχνικών για κάθε επί πλέον εργασία που κάποιος επιθυμεί να πραγματοποιήσει στο σπίτι του ή στην επιχείρησή του κ.ά.

ING Ελλάδος: απονομή υποτροφίας για το Full Time MBA

Η ING Ελλάδος, σε συνεργασία με το ALBA, προσέφερε –μετά από αντικειμενική αξιολόγηση– μια υποτροφία για το μεταπτυχιακό πρόγραμμα Full Time MBA για το ακαδημαϊκό έτος 2009-2010. Το Full Time MBA είναι ένα εντατικό μεταπτυχιακό πρόγραμμα και έχει πιστοποιηθεί από τον Διεθνή Οργανισμό Πιστοποίησης Ακαδημαϊκών Προγραμμάτων Association of MBAs.

Η υποτροφία αυτή εντάσσεται στο πλαίσιο της στρατηγικής Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης που εφαρμόζει ο όμιλος ING, χαράσσοντας μια κοινωνικά υπεύθυνη πορεία και τοποθετώντας πάντα στο επίκεντρο τον άνθρωπο, την εκπαίδευση, την κοινωνία, τον πολιτισμό και το περιβάλλον.

Αξίζει να σημειωθεί ότι ο όμιλος υποστηρίζει τις ίσες ευκαιρίες και τα ίσα δικαιώματα στην εκπαίδευση, μέσω του



ING Chances for Children, ενός προγράμματος που –σε συνεργασία με τη UNICEF– παρέχει την ευκαιρία εκπαίδευσης σε 125.000 παιδιά αναπτυσσόμενων χωρών.

Βάσει των όρων και των προϋποθέσεων συμμετοχής, η αρχική επιλογή των υποψηφίων πραγματοποιήθηκε από το ALBA με κριτήρια την επίδοσή τους στο σύνολο των σπουδών τους, αλλά και την

επαγγελματική τους εμπειρία και δραστηριότητα.

Εν συνεχεία, οι υποψήφιοι που επελέγησαν από το ALBA, κλήθηκαν σε συνέντευξη από την Επιτροπή Επιλογής της ING που συστάθηκε για το σκοπό αυτόν.

Κατόπιν ολοκλήρωσης των διαδικασιών αξιολόγησης, η Επιτροπή Επιλογής της ING απένειμε την υποτροφία στην κ. Στυλιανή Μαντέχου.

Η κ. Μαντέχου, απόφοιτος του τμήματος Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Μακεδονίας, ολοκλήρωσε τις μεταπτυχιακές της σπουδές στη Διεθνή Ξενοδοχειακή Διοίκηση στο Πανεπιστήμιο του Surrey της Μ. Βρετανίας το 2004.

Στη συνέχεια εργάστηκε σε διάφορες διοικητικές θέσεις σε πανεπιστημιακούς φορείς στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

Την υποτροφία στην κ. Μαντέχου απένειμε (σε ειδική τελετή στα κεντρικά γραφεία της ING) ο CEO της ING Ελλάδος κ. Bram Boon, παρουσία και άλλων διευθυντικών στελεχών της εταιρείας.

Ο κ. Boon ευχήθηκε στην κ. Μαντέχου καλή επιτυχία σε προσωπικό, επαγγελματικό, αλλά και ακαδημαϊκό επίπεδο και εξέφρασε την πεποίθησή πως θα φέρει επιτυχώς εις πέρας το νέο της εγχείρημα.

ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΣΕ ΓΟΝΕΙΣ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ, ΔΩΡΑ ΜΕΧΡΙ ΤΗΝ ΑΞΙΑ ΔΙΔΑΚΤΡΩΝ ΕΝΟΣ ΜΗΝΟΣ

Βρεφονηπιακός σταθμός

Μανταρίνι

Λ. Κατσώνη 42 - Κηφισιά, Τηλ.: 210 8012761, 210 6233243
www.mantarinikids.com, e-mail: mantarinikids@gmail.com

Allianz Με ισχυρό προφίλ και υψηλές επιδόσεις

Το ισχυρό της προφίλ ενίσχυσε και το 2009 η Allianz Ελλάδος, σημειώνοντας εν μέσω αντίξοων οικονομικών συγκυριών κορυφαίες επιδόσεις, που αποτυπώνονται στην αύξηση του πελατειακού της κοινού κατά 20%, όπως και των συνεργατών της κατά 8%, έναντι του 2008.

Σύμφωνα και με τις τελευταίες εκτιμήσεις, η φετινή χρονιά θα κλείσει με το χαρτοφυλάκιο της Allianz Ελλάδος να περιλαμβάνει πάνω από 290.000 πελάτες, έναντι 244.053 που ήταν το 2008, όπως και με 1.849 συνεργάτες από 1.706 που διέθετε την προηγούμενη χρήση.

Η έντονα ανοδική τάση που παρατηρείται σε όλους τους δείκτες της Allianz Ελλάδος, η οποία καταγράφεται υπό δυσμενείς

οικονομικές συνθήκες λόγω της διεθνούς κρίσης, διασφαλίζει στην εταιρεία σημαντική ανάπτυξη εργασιών, που επιτυγχάνεται σε απόλυτα υγιή και κερδοφόρα βάση, ενταγμένη στα πρότυπα ανάπτυξης του ομίλου Allianz. Φέτος, η εταιρεία συνεχίζει τη δυναμική της πορεία καταγράφοντας στο εννεάμηνο αύξηση του κύκλου εργασιών στον κλάδο Ζωής κατά 6,3% στα 83,5 εκατ. ευρώ, στον κλάδο Γενικών Ασφαλειών άνοδο κατά 17% στα 70,7 εκατ. ευρώ και σε σύνολο αύξηση 11% στα 154,2 εκατ. ευρώ, έναντι του αντίστοιχου περυσινού διαστήματος. Στο εννεάμηνο, ανοδικά κινήθηκαν και τα λειτουργικά κέρδη της εταιρείας, τα οποία αυξήθηκαν κατά 47,5% στα 3,3 εκατ. ευρώ στον κλά-

δο Ζωής και κατά 32,3% στα 8,5 εκατ. ευρώ στις Γενικές Ασφάλειες.

Ο διευθύνων σύμβουλος και CEO της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου, τόνισε ότι «οι ρυθμοί ανάπτυξης του συνόλου των δραστηριοτήτων μας ενισχύουν τη θέση μας στην αγορά. Αναπτυσσόμαστε μέσα από ένα ταχύτατα αυξανόμενο δυναμικό πωλήσεων, που με επαγγελματισμό και ακεραιότητα παρέχει κατάλληλες λύσεις σε όλο και περισσότερους πελάτες που μας εμπιστεύονται καθημερινά».

Αναλύοντας τη στρατηγική της εταιρείας, υπογράμμισε ότι «από το 2ο εξάμηνο του 2009 δίνουμε έμφαση στη σύνταξη με νέα προϊόντα και υπηρεσίες και, παρά τη δύσκολη οικονομική συγκυρία, οι πωλήσεις των συνταξιοδοτικών προγραμμάτων παρουσιάζουν σημαντική αύξηση».

Συνεπεία των ανωτέρω, για το 2009 η εταιρεία διατηρεί το στόχο της για αύξηση της παραγωγής της στο σύνολο των δραστηριοτήτων της κατά 8,6% στα 216 εκατ. ευρώ, καθώς και για καθαρά κέρδη μετά από φόρους 11,9 εκατ. ευρώ, ενώ τα ίδια κεφάλαιά της εκτιμάται ότι θα ανέλθουν φέτος στα 107 εκατ. ευρώ, με απαιτούμενο περιθώριο φερεγγυότητας τα 35 εκατ. ευρώ. Ο κ. Παπανικολάου, εκτίμησε ότι «το 2010 θα είναι μια δύσκολη χρονιά για τον κλάδο μας, αφού οι τῆροι που μετακινήθηκαν το τελευταίο τετράμηνο του 2009 σε αρκετές εταιρείες θα πρέπει να αποδώσουν και θετικά αποτελέσματα», ενώ επεσήμανε ότι «τα αυξημένα όρια αστικής ευθύνης στον κλάδο αυτοκινήτων, αλλά και η ανασφάλεια για την πορεία των επενδυτικών χαρτοφυλακίων θα πιέσουν τα ασφάλιστρα προς τα επάνω».

Να παρέμβει η Πολιτεία για τους ασφαλισμένους της Ασπίς ΑΕΓΑ

Μέσω της παρέμβασης της Πολιτείας πιστεύει ο κ. Παπανικολάου ότι μπορεί να αντιμετωπισθεί εν μέρει το πρόβλημα που έχουν οι ασφαλισμένοι Ζωής και Υγείας της Ασπίς Πρόνοια.

Στην περίπτωση των ασφαλισμένων Ζωής, η λύση μπορεί να δοθεί μέσω της Πολιτείας, καθώς η ίδια έχει την ευθύνη, γιατί τα προηγούμενα χρόνια δεν είχε δημιουργήσει ένα εγγυητικό κεφάλαιο ζωής.

Σε ό,τι αφορά τους ασφαλισμένους Υγείας εκτιμά ότι το πρόβλημα είναι πολύ σύνθετο, καθώς υπάρχουν σοβαρά θέματα προς εξέταση, όπως το ιστορικό του ασφαλισμένου, το ύψος του ασφαλιστρού που κατέβαλαν σε σχέση με τις καλύψεις κ.ά. Είναι ένα σύνθετο θέμα, που χρειάζεται και τη συνδρομή του κράτους για να αντιμετωπισθεί, κατέληξε.

Τέλος, σε ό,τι αφορά την εποπτεία, ο κ. Παπανικολάου επεσήμανε: «Βιώνοντας μια εξαιρετικά δύσκολη οικονομική συγκυρία και με δεδομένη την ανάγκη εξυγίανσης της αγοράς, ο ρόλος της εποπτείας είναι ιδιαίτερα κρίσιμος. Η εξυγίανση πρέπει να συνεχιστεί χωρίς καθυστέρηση, γιατί κάθε μέρα που περνάει χωρίς τα αναγκαία μέτρα επιβαρύνει την αγορά και εν τέλει τον καταναλωτή, με πρόσθετο κόστος σε μια περίοδο που σε κανέναν δεν περισσεύουν κεφάλαια».



ARAGστε... έχετε ARAG!

Η **ARAG**, η απόλυτα εξειδικευμένη γερμανική εταιρία Νομικής Προστασίας σας βγάζει από τα δύσκολα ασφαρίζοντας τις δαπάνες επίλυσης των προβλημάτων σας.

Η **ARAG** προσφέρει Νομική Προστασία :

- ΟΧΗΜΑΤΟΣ & ΟΔΗΓΟΥ
- ΣΚΑΦΩΝ
- ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ
- ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ
- ΜΙΣΘΩΣΗΣ & ΕΚΜΙΣΘΩΣΗΣ ΑΚΙΝΗΤΟΥ
- ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ & ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
- ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΩΝ ΠΟΛΥΚΑΤΟΙΚΙΑΣ
- ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΗ
- ΙΑΤΡΩΝ
- ΑΣΤΥΝΟΜΙΚΩΝ & ΛΙΜΕΝΙΚΩΝ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ
- ΜΕΤΑΦΟΡΕΑ & ΔΙΑΜΕΤΑΦΟΡΕΑ



ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ - ΑΘΗΝΑ 210 749 0800 - ΘΕΣ/ΝΙΚΗ 2310 520 720 - ΠΑΤΡΑ 2610 275 211 e-mail: info@arag.gr www.arag.com

Αποζημίωσε με 3.300.000 ευρώ την Cosmobat

Η Commercial Value αποζημίωσε με το ποσό των 3.300.000 ευρώ την Cosmobat ABEE, μετά την πυρκαγιά που προκλήθηκε στις εγκαταστάσεις της, προκαλώντας καταστροφές στο κτήριο, στα περιεχόμενα και στα μηχανήματα της βιοτεχνίας τον περασμένο Μάιο.

Η Commercial Value έχει την 4η θέση ανάμεσα σε 83 εταιρείες του κλάδου και την πρώτη θέση ανάμεσα στις ασφαλιστικές εταιρείες που δεν ανήκουν σε πολυεθνικό ή τραπεζικό όμιλο, με κριτήριο κατάταξης τα ίδια κεφάλαια τα οποία ανέρχονται σε 98.000.000 ευρώ. Τα κεφάλαια αυτά της εξασφαλίζουν την απαραίτητη ευρωστία για την κάλυψη των υποχρεώσεών της, μία εκ των οποίων και η καταβολή αποζημίωσης της Cosmobat ABEE.

Allianz

Ταξιδεύει τους κορυφαίους σε Γαλλία και Μαρόκο

Τους κορυφαίους συνεργάτες του δικτύου Agency και του πρακτορειακού δικτύου της ταξίδεψε η Allianz σε Γαλλία και Μαρόκο, αποδεικνύοντας για άλλη μια φορά πως αν εστιάσεις σωστά θα έχεις εικόνες που θα θυμάσαι για πάντα. Οι πραγματικοί στόχοι, αλλά και οι εναλλακτικοί τρόποι διεκδίκησης της επιτυχίας στάθηκαν ικανοί να κινητοποιήσουν την πλειονότητα των συνεργατών της Allianz για την επίτευξή τους.

Ο προσανατολισμός του Διαγωνισμού Πωλήσεων 2009 ήταν ξεκάθαρος και αφορούσε τη δημιουργία «πιστών» πελατών, μέσα από τη συστηματική και ποιοτική δραστηριοποίηση κάθε συνεργάτη, που απευθύνεται σε όλο το φάσμα των ασφαλιστικών αναγκών για τους πελάτες του.

Οι συνεργάτες με επιτυχία στο διαγωνισμό πωλήσεων, με προορισμό τη Γαλλία, είχαν την ευκαιρία να ταξιδέψουν στην καρ-



διά της Ευρώπης, στη χώρα που πραγματικά με μοναδικό τρόπο συνδυάζει ιστορία, πολιτισμό, κουλτούρα, αλλά και αξεπέραστη φυσική ομορφιά.

Όμως και οι επιτυχόντες συνεργάτες στο διαγωνισμό πωλήσεων με προορισμό το Μαρόκο γεύτηκαν μια χώρα με ξεχωριστή και γεμάτη αντιθέσεις ομορφιά.

Το Risk Management Forum της EURAPCO στην INTERAMERICAN

Αξιόλογο θεματικό περιεχόμενο είχε το ετήσιο Risk Management Forum της EURAPCO, το οποίο ως εταιρεία μέλος φιλοξένησε πρόσφατα στα κεντρικά γραφεία της η INTERAMERICAN. Στο forum, το οποίο προωθεί τη συνεργασία των ασφαλιστικών εταιρειών μελών της EURAPCO στους εμπορικούς κινδύνους, συζητήθηκαν τα θέματα των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας, με έμφαση στα αιολικά πάρκα και τα φωτοβολταϊκά συστήματα, καθώς και της διαχείρισης περιβαλλοντικού κινδύνου και των σχετικών συμβολαίων ασφάλισης αστικής ευθύνης – θέματα του πυρήνα της συζητούμενης παγκοσμίας πράσινης οικονομίας. Επίσης, συζητήθηκαν οργανωτικά ζητήματα για ένα workshop γύρω από τη διαχείριση κινδύνων και την πορεία των εταιρειών μελών της EURAPCO στις τοπικές αγορές.

Η INTERAMERICAN έδωσε το στίγμα της ελληνικής αγοράς στα παραπάνω θέματα εκπροσωπούμενη από τους Τ. Brinkmann, γενικό διευθυντή της INTERAMERICAN Ζημιών, και Β. Βρίχα, διευθύνοντα σύμβουλο της ΜΕΝΤΩΡ Α.Ε., εταιρείας πραγματογνωμόνων – εκτιμητών – μηχανικών του ομίλου INTERAMERICAN.

Στο forum συμμετείχαν ακόμη ειδικοί σε θέματα Risk Management

και Risk Engineering από τις εταιρείες μέλη της EURAPCO, Achmea (Ολλανδία), Gothaer (Γερμανία), Swiss Mobiliar (Ελβετία), Covea (Γαλλία) και Tapiola (Φινλανδία).

Βραβείο για το «ask me»

Για τη συνεχή βελτίωση της ενημέρωσης και του τρόπου εργασίας των συνεργατών της στις πωλήσεις, η INTERAMERICAN έχει δημιουργήσει την ηλεκτρονική πλατφόρμα υποστήριξης πωλήσεων «ask me». Το «ask me» είναι διαθέσιμο σε 24ωρη βάση, 365 ημέρες τον χρόνο, λειτουργεί σε περιβάλλον internet και παρέχει δυνατότητα πρόσβασης των συνεργατών της INTERAMERICAN από οποιοδήποτε σημείο του κόσμου. Το Ελληνικό Ινστιτούτο Μάρκετινγκ της ΕΕΔΕ απένειμε το 2008 στην INTERAMERICAN το πρώτο βραβείο της κατηγορίας «Στρατηγική Πωλήσεων – Δικτύων Διανομής» των Marketing Excellence Awards, για τη δημιουργία της ηλεκτρονικής πλατφόρμας υποστήριξης του Δικτύου Πωλήσεων Συνεργατών «ask me». Το EIM, με τα Marketing Excellence Awards, επιβραβεύει τις εταιρείες που υλοποιούν με επιτυχία σημαντικές, καινοτόμες ιδέες στο χώρο του marketing.



Η πιο δυναμική λύση για να αντιμετωπιστούν τα καθημερινά προβλήματα...



- Λανθασμένες ή άδικες Τραπεζικές Συναλλαγές
- Διαφορές με Εργοδότες ή τον Ιδιοκτήτη της οικογενειακής στέγης
- Αθέτηση Συμφωνιών
- Αγορά ελαττωματικών ή ακατάλληλων προϊόντων
- Ζημιές στο σπίτι από υπαιτιότητα τρίτου
- Διαφορές από Ασφαλιστήρια Συμβόλαια

Εκατομμύρια άνθρωποι σε όλη την Ευρώπη εμπιστεύονται τη Νομική Προστασία Οικογένειας της D.A.S. για να προασπίσουν τα συμφέροντά τους και να βρουν το δίκιο τους, χωρίς έξοδα και με τη στήριξη του Δικηγόρου που εκείνοι μπορούν να επιλέγουν.

Στους δύσκολους καιρούς που ζούμε, η εξειδικευμένη Νομική Προστασία Οικογένειας της D.A.S. είναι η πιο δυναμική, αποτελεσματική και αξιόπιστη λύση που μπορούμε να προτείνουμε στους Πελάτες μας, ώστε να αντιμετωπίζουν ως πολίτες, καταναλωτές και εργαζόμενοι σωστά και συγκροτημένα τις μικρές ή μεγάλες αδικίες που παρουσιάζονται καθημερινά.

D.A.S. - Hellas A.E. Εταιρία του Ασφαλιστικού Ομίλου **ERGO**

Κεντρικά Γραφεία:

Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 44, 117 42 ΑΘΗΝΑ • ΤΗΛ. : 210 9001300 • FAX: 210 9215 134 • e-mail: dasathen@hol.gr • www.das.gr

Αλέξανδρος Ταμπουράς

«Έφυγε» ο Πρύτανης των Ελλήνων Ασφαλιστών



Πλήρης ημερών απεβίωσε την Τρίτη 10 Νοεμβρίου, σε ηλικία 97 ετών, ο Αλέξανδρος Ταμπουράς, ο άνθρωπος που συνέδεσε όσο κανένας άλλος το όνομά του με τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης στη χώρα μας και δικαίως –λόγω της πολυσχιδούς δράσης του– κατείχε τον τίτλο «Πρύτανης των Ελλήνων Ασφαλιστών». Ο εκλιπών σφράγισε με την παρουσία και τη δράση του την ελληνική ασφαλιστική αγορά και ως συνδικαλιστής την κρίσιμη περίοδο του 1968 ηγήθηκε της ομόθυμης κίνησης των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών να απαλλαγεί η αγορά από τον τότε ασφυκτικό ενα-

γκαλισμό των τραπεζών και της σχετικής παρέμβασης στην πρόσκτηση εργασιών. Στη διάρκεια της θητείας του ως προέδρου της ΕΑΕΕ (1970-73) νομοθετήθηκε το Διάταγμα 400/1970 «περί Ιδιωτικής Επιχειρήσεως Ασφαλίσεως», που –παρά τις όποιες μεταλλαγές στην πορεία του– παραμένει μέχρι σήμερα ο βασικός αναπτυξιακός άξονας της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Παράλληλα, ηγήθηκε εμπνευσμένα μιας συλλογικής προσπάθειας αναβάθμισης του ασφαλιστικού επαγγέλματος και κυρίως της κατάρτισης των στελεχών των ασφαλιστικών εταιρειών. Τον Αλέξανδρο Τα-

μπουρά συνόδευσαν στην τελευταία του κατοικία, στο Α' Νεκροταφείο Αθηνών, συγγενείς, φίλοι και σύσσωμη η ασφαλιστική οικογένεια. Παρούσα ήταν και η κάμερα του nextdeal.gr η οποία κατέγραψε τις αποκλειστικές δηλώσεις των Δημήτρη Κοντομηνά, Δούκα Παλαιολόγου, Γιώργου Κώτσαλου, Φωκίωνα Μπράβου, Μαργαρίτας Αντωνάκη και άλλων παραγόντων της ασφαλιστικής αγοράς για τον εκλιπόντα. Δείτε το video με τις αποκλειστικές δηλώσεις για τον Αλέξανδρο Ταμπουρά στην ηλεκτρονική διεύθυνση http://www.nextdeal.gr/press_item.php?therid=2819/

ΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Στην πνευματική δύναμη



BancAssurance World

ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΠΑΡΑΠΡΑΓΜΑΤΑ
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΣΣΟΜΕΝΟΣ ΚΟΣΜΟΣ
Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΟΥ VENTURE CAPITAL
ΤΡΑΠΕΖΕΣ, ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΗΣ ΝΑΥΤΙΑΙΑΣ

ΑΦΙΕΡΩΜΑΤΑ
• Συνέδρια
• Τραπεζική Τεχνολογία

Θ. Καρατζάς: Με όραμα τον εκσυγχρονισμό

ΜΗΝΙΑΙΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΤΟ ΓΕΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΣ - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 1996 - ΤΥΧΟΣ 24 - ΔΡΧ 1.000

* Τέτοιες μέρες, 13 χρόνια πριν, τον Δεκέμβριο του 1996, είχαμε εξώφυλλο στο περιοδικό των εκδόσεων Σπύρου «BancAssurance World» (κατοχυρωμένο σήμα) τον εκσυγχρονιστή της Εθνικής Τράπεζας, τον αείμνηστο Θ. Καρατζά. Πρόσφατα στην Εθνική Τράπεζα έγινε μια συνάντηση με κορυφαίους οικονομικούς παράγοντες της χώρας μας, με μνήμες από το πέρασμά του... Αρκετοί σήμερα αναγνωρίζουν τη μεγάλη προσφορά του. Αυτό που έχει σημασία είναι να αφήνεις «έργο» και να μην αντιγράφεις. Τα πρωτότυπα έχουν χρώμα και οι φωτοτυπίες συνήθως είναι ασπρόμαυρες μουτζούρες. Πόσοι έχουν αυθεντικότητα, πόσοι είναι οραματιστές και φιλόσοφοι στην καθημερινότητά μας; Με κόλπα, δημόσιες σχέσεις και τερτίπια δεν γράφεται ποτέ η Ιστορία. Ας μοιάσουμε τουλάχιστον σ' αυτό στον μεγάλο Θ. Καρατζά.

By Mr. Evangelos Spirou,
editor of "NAI" magazine



Time will judge (As Solon said: En diki hronou)



«Good morning»
by Giannis
Tsarouhis
(plywood from
theatrical scenery)

Many times I wonder if all of those who dominate other people as politicians, as teachers, as priests, as officers at the armed forces, as governors and CEOs of agencies, companies, municipalities, groups, parties, family are wise.

Are people like Papandreou, Samaras, Karatzaferis, Papariga, Tsipras, Ieronymos, Psomiades, Ntora, and Karamanolis wise? Are those who exercise the authority in everyday life, at the newspapers, at the press, journalists, Bank Managers, the heads of departments, branches, etc. wise?

At the insurance market how much wisdom does Mpravos, Kotsalos, Melas Gianniotis, Palaeologos, Kontominas, Petsas, Psomiades, Papanikolaou, Dimitriou, Kaskarelis have? Is Makropoulos, Karavias wise? Mpertsias? Mpazis? Sar-

rigeorgiou? Lysimachou? Koumpas. All these various factors who manage the fate of other people involved in our lives, in our marriage, our children, our house, our sorrows, our dreams, how much wisdom do they have?

Grivogiannis who took over the fortunes of ASPIS, Bassis at EPEIA, the liquidators of the 50 closed companies which are not cleared yet, like lawyers who decide of anything about companies and their secrets, undercover consultants, "cooks" of the numbers in accounting and actuary offices, the medical investigator and engineer who says "he is going to take that much" or "he will not get a euro" and so many other "factors" of the market who daily interfere.

This is an issue as it is the definition of wisdom.

Wisdom is the attribute of the wise, discretion. As it is called today, is erudition, knowing many things. But our ancient ancestors who tackled with the issue of wisdom, philosophy, they did not called wise those who were scholars and polymaths. At those days, wise was the man who was clever and intelligent and he was supporting his intelligence at a long and rich knowledge of the human life.

Wise was the experienced man, the sage. Wise where the people who owned the truth, not searching for it. They were expressing practical wisdom of a healthy mind that was coming through the centuries; they were not heroes of the authorities or arms force. But mainly, they had political wisdom, which means wisdom of managing people's life with social, religious, moral, political criteria

that withstand throughout time.

In Ancient Greece many people were wise, but seven were the leaders of them: Thales from Milos, Solon from Athens, Vias from Priini, Pittacus from Mytilini, Periandros from Korinthos, Kleovoulos from Rodus, Hilon from Lakaidemona. They had a wise opinion about State, lawyers, politicians, judges, reformers. They have said many things about self-improving that now are dispersed in codes, statutes, constitutional law, church and religious life and, Bible.

Diogenes Laertios wrote about life and work of these seven wise men (Life and opinions of those who thrived in philosophy), Plutarch (Symposium of the Seven Wise Men), Ioannis Stobaeus in Anthologion (Dimitriou Fa, quotes of the seven wise men - Eusiadou mortgages of the seven wise men) (ZITROS editions - Ancient writers).

The "alibi" that this is the way the system works, Capitalism or Communism or neoliberalism, does not exempt individual liability. Court of Ages is going to judge everyone's work. Fascist-regimes attributed collective responsibility. Each of us can mentally stand in front of the Court of Ages ("En diki hronou" as Solon, the largest legislature said) and act accordingly, because Erinyes of Guilt are going to dominate him and not the "system".

Thales from Milos, said that the vineyard produces three kinds of grapes bunches: Firstly is the one of lust and pleasure. Secondly is the one of drunkenness and the third is the one of disgust. The same thing happens when it comes to power, and this is why Solon from Athens refused to be the absolute ruler of Athens when the people of the city-state expressed the de-

sire to be ruled by him.

Biographers about him say that he denied. He was fully aware of the risks that come from power and he was saying that "is there a value in the enjoyment of power when you lose the good name"? Solon wrote in Peisistratus about abusing of administrative authority and he replied that "I am not the only one among Greeks who became tyrant!" People, who break the laws and dominate other people, are the creation of those who have no wisdom. Solon told them: You gave them so much power ". Isn't it the same today, that we glorify some persons with empty minds" and as Solon says "Broken coats that have lost their fluff". Empty shirts!

Standing late 2009, early 2010 "In the present trial years", fearful of any of our mistakes and smiling for our goods, optimistic that life gave us time to become wiser, here now, at the first hour of the rest of our lives. The same we wish to all

and especially to all of those Greeks and foreign friends in various companies who came in Greece to work with us and exchange our wisdom for the benefit of our fellow human beings.

Fortunately even at last minute perhaps we became wiser, perhaps more human, we realized that Greek insurance market is not a small group of people in the Association of Insurance Companies in Greece. This is a small group of wise and fearless partners with small interests. Hellenic State eventually has to "describe" its role and "limit" it on its verge: because now those problems arise, she asks help from other partners.

Higher value of Insurance Market is the institution of Insurance which the State serves with laws for its citizen and the rest have limited powers. Supervisor authority oversees intermediaries, insurance business in Greece, insurance business based in other countries but activate in Greece and mutual cooperatives. In Greece 14 life companies, 33 general-non life and 11 with mixed activity exist. About 200 companies and 5-6 cooperatives are at the list of those who are been supervised by EPEIA. In addition there are 6 types of intermediaries and those who work in the European Union. Melas Gianniotis often gave views about Athens's and province's role.

The whole structure of the Greek insurance market needs to be planned again with new wisdom and more sages by the ancient meaning of the law so that starting from the right legal framework everyone will operate wiser in each of their role.

Smile, wisdom of time is available to us!



«Greeting card» (Pansy, watercolor at colored paper) by Giannis Tsarouhis

Στο **επόμενο**



Σταλαγματιά
σταλαγματιά,
γεμίζει
η στάμνα
η πλατιά...

Καλό 2010!



ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ
ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ
ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΓΕΩΡΓΙΟΣ - ΚΩΝ/ΝΟΣ ΕΥΑΓΓ. ΣΠΥΡΟΥ
- Ε. ΣΠΥΡΟΥ Ο.Ε. ΕΚΔΟΣΕΙΣ
ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3 - ΑΘΗΝΑ Τ.Κ. 105 57
ΑΦΜ: 999368058 - ΔΟΥ: ΔΔ ΑΘΗΝΩΝ
ΤΗΛ.: 210-3229.394 - FAX: 210-3257.074

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ
ΓΡΑΦΕΙΑ: ΟΘΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3, 105 57 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210-3221.525, 210-3229.394, FAX: 210-3257.074
E-MAIL: info@asfalistikonai.gr
www.asfalistikonai.gr

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ: ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΔΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ,
ΒΙΒΗ ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΥ-ΣΕΒΑΣΤΑΚΗ, ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΧΡΙΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ, ΣΟΦΗ ΛΟΥΚΑ
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ • ΔΙΑΝΟΜΗ Ε. ΜΑΝΤΑ
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ - ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ: Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ ΤΗΛ. 2103221525 (εσωτ. 4) georgia.kaltsoni@distratoeditions.com

ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ ΑΥΓΗ Μ. ΠΛΑΤΣΗ • ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ ΠΙΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΦΩΤΟΕΚΔΟΤΙΚΗ Α.Ε. • ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ Χ.Κ. ΤΕΓΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.
ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

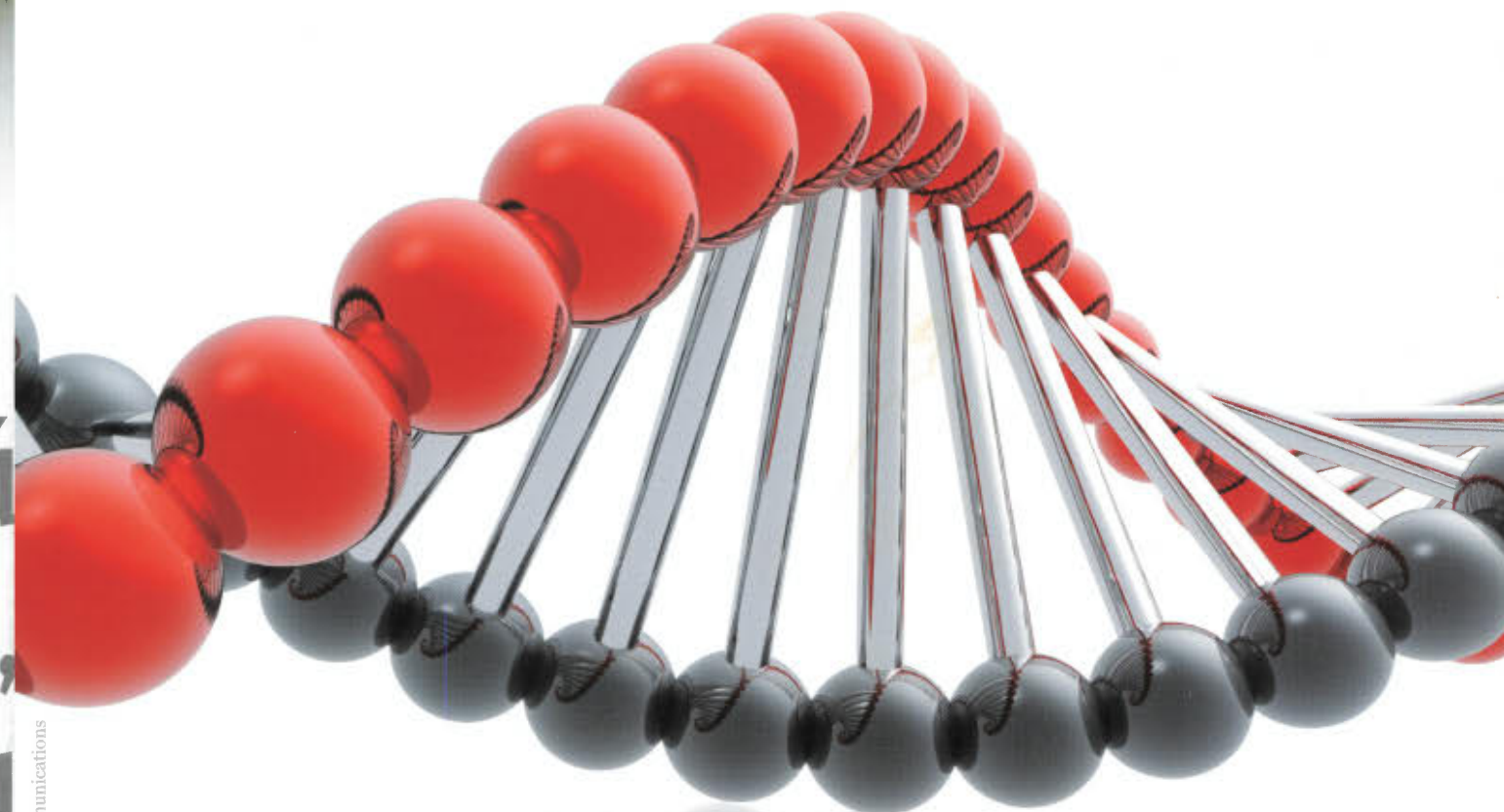
ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €, ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 100 €, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €
ΓΙΑ ΠΛΗΡΟΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ: ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ, ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

ΤΑ ΕΠΩΝΥΜΑ ΑΡΘΡΑ ΕΚΦΡΑΖΟΥΝ ΘΕΣΕΙΣ
ΤΩΝ ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΩΝ ΚΑΙ ΟΧΙ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ «ΝΑΙ»

ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ,
Η ΑΝΑΠΑΡΑΓΩΓΗ, ΟΛΙΚΗ, ΜΕΡΙΚΗ Ή ΠΕΡΙΛΗΠΤΙΚΗ
Ή ΚΑΤΑ ΠΑΡΑΦΡΑΣΗ Ή ΔΙΑΣΚΕΥΗ / ΑΠΟΔΟΣΗ ΤΟΥ
ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΜΕ ΟΠΟΙΟΝΔΗΠΟΤΕ
ΤΡΟΠΟ, ΜΗΧΑΝΙΚΟ, ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ, ΦΩΤΟΤΥΠΙΚΟ,
ΗΧΟΓΡΑΦΗΣΗΣ Ή ΑΛΛΟΝ,
ΧΩΡΙΣ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗ ΓΡΑΠΤΗ ΑΔΕΙΑ ΤΟΥ ΕΚΔΟΤΗ.
ΝΟΜΟΣ 2121/1993 ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΚΑΝΟΝΕΣ
ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΔΙΚΑΙΟΥ ΠΟΥ ΙΣΧΥΟΥΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.

Symposium Communications



Κάποια πράγματα γεννιούνται μοναδικά.

Medical *guarantee*
Μοναδική φροντίδα για την υγεία σας

Κάποια πράγματα γεννιούνται μοναδικά. Χωρίς όμοιό τους. Το Medical Guarantee είναι ένα απ' αυτά. Ένα νέο πρόγραμμα υγείας χωρίς ταίρι. Ασύγκριτο. Ένα πρόγραμμα υγείας που κάνει τα πάντα. Που καλύπτει κάθε περίπτωση και ισχύει σε κάθε περίπτωση. Χωρίς περιορισμούς. Από την πρώτη στιγμή. Με ευελιξία πρωτοφανή. Με ισόβια διάρκεια. Σε συνεργασία με ένα από τα καλύτερα νοσηλευτικά ιδρύματα της χώρας. Ένα πρόγραμμα υγείας που φτιάχτηκε για να είναι και είναι μοναδικό.

www.generaligr

 **GENERALI**
Η ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΤΟΥ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΑΣΦΑΛΗΣ

STEADY WINDS | A CLEAR HORIZON | NO MORE MEETINGS

The course was set a long time ago.

You should be able to sail into an open horizon. At Allianz we make sure you have the financial freedom to do just that. We offer dependable retirement provisions, allowing you to see returns on your investments sooner than later. Whatever your situation, we give you the confidence you need.

Allianz. Financial solutions from A-Z

INSURANCE | ASSET MANAGEMENT | BANKING

www.allianz.gr



Allianz is a registered trademark of Allianz SE, Germany. Allianz SE is the parent company of entities around the world. The range of services in different markets may vary.